



En El Salvador reconocemos la importancia del comercio y la expansión de los mercados externos como el camino para lograr el progreso y el bienestar económico y social de nuestra población.

Nuestra política de comercio exterior forma parte de una estrategia más amplia e integral que busca la apertura de mercados y el incremento de la competitividad de nuestro sector productivo, para adaptarlo mejor a los retos y desafíos de la globalización, y así, aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece.

Dicha estrategia se asienta en pilares como el desarrollo integral de la micro y pequeña empresa, el desarrollo y promoción de exportaciones, diversificación y modernización del sector agropecuario, la integración productiva y comercial con Centroamérica, por mencionar algunos, que busca que todos los salvadoreños y salvadoreñas participemos de las oportunidades que se crearán a través del libre comercio, convencidos de que ese es el instrumento que contribuirá a combatir la pobreza a través de la creación de nuevas fuentes de empleo.

La oportunidad que ahora se abre ante nosotros con el TLC con Estados Unidos es enorme. Las oportunidades de exportación que se crearán gracias al TLC se convertirán en el oxígeno que requiere nuestro país para dotar de mayor empuje al motor de nuestra economía y proporcionar una mejor calidad de vida a los salvadoreños.

Cuenta con toda una serie de herramientas comerciales y legales concertadas entre los seis países participantes que garantizan que se convertirá en una ventana hacia el desarrollo social incluyente, especialmente para las micro y pequeñas empresas, garantizando que los beneficios comerciales que se obtengan no se pierdan en el futuro, y asegurando que no se creen nuevas barreras al comercio.

A handwritten signature in blue ink that reads "Miguel E. Lacayo".

Miguel E. Lacayo  
Ministro de Economía



# INDICE

|   |    |
|---|----|
| I. DE DONDE PARTIMOS Y CUALES SON LOS RETOS DEL LIBRE COMERCIO Y LOS TLC's                              | 5  |
| II. QUE ES LO QUE HOY EXISTE EN EL SALVADOR?  | 5  |
| III. SI EL SALVADOR GOZA HOY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS (ICC-SGP) POR QUE NECESITAMOS NEGOCIAR TLC's? | 7  |
| IV. ¿CUAL ES LA PERCEPCION DE LA MIPYME SOBRE EL LIBRE COMERCIO Y LOS TLC's?                            | 8  |
| V. COMO VENCER TAL SITUACION?   | 8  |
| VI. POR QUE EL GOBIERNO IMPULSA LOS TLC's?  | 8  |
| VII. PORQUE LA NECESIDAD DE SUSCRIBIR TLC's?  | 11 |
| VIII. QUE SIGNIFICA EL SUSCRIBIR TLC's?   | 12 |
| IX. QUE SIGNIFICA NO NEGOCIAR TLC's?  | 13 |
| X. QUE PUEDE LLEGAR A SIGNIFICAR EL TLC CENTROAMERICA CON ESTADOS UNIDOS?                               | 13 |



## **I. DE DONDE PARTIMOS Y CUALES SON LOS RETOS DEL LIBRE COMERCIO Y LOS TLC'S:**

La Globalización es un hecho consumado en el mundo entero. Este fenómeno se comenzó a posicionar en el mundo desde hace varias décadas atrás. Durante el período de guerra en El Salvador, el resto del mundo democrático que vivía en paz, seguía avanzando gradualmente en adaptar sus economías, sus plataformas productivas y comerciales, y la mentalidad del empresariado hacia el libre comercio. Con la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, El Salvador inició su proceso de reconstrucción del país. No sólo la reconstrucción de la infraestructura física destruida durante la guerra, sino también la Reconstrucción de diversos campos de la vida nacional, de su aparato legal e institucional de soporte a la producción, que había quedado totalmente obsoleto con relación a la modernidad vigente en el resto de países que no habían estado en conflicto. Era necesario recuperar el tiempo perdido y alcanzar los niveles de modernidad alcanzados por el resto de países que habían vivido en paz. En el campo de realidades internacionales, el país también confrontó el hecho de que el resto de países habían avanzado en su preparación a la tendencia imperante de libre comercio y de encadenamientos productivos. Ante tal realidad, El Salvador, tenía dos alternativas: a) Acelerar los pasos para adaptarse a la nueva realidad internacional vigente de libre comercio, ó b) Apartarse de tal camino, es decir, aislarnos del resto del mundo.

En términos de mercado, El Salvador estaba limitado a la demanda de 6 millones de consumidores salvadoreños. En tal sentido, el país vio la oportunidad que representaba contar con una orientación al exterior, que le permitiera ampliar sus oportunidades de mercado para sus productos, a través de las exportaciones. Pensando como país, y con el fin de que El Salvador no quedara aislado de las oportunidades del mundo externo, el proceso de reconstrucción incluyó entonces las reformas necesarias para lograr la apertura económica y comercial del país. Inicialmente, intensificó sus esfuerzos de integración productiva y comercial con Centroamérica. Posteriormente, los acercamientos y negociaciones con México y República Dominicana. En paralelo, comenzó también los esfuerzos por alcanzar la competitividad-país, y la competitividad-empresa, condiciones básicas para realizar una exitosa inserción en el mundo global vigente.

## **II. QUE ES LO QUE HOY EXISTE EN EL SALVADOR?**

### **a) Apertura de El Salvador hacia el mundo**

Al igual que el resto de países democráticos del mundo, El Salvador es hoy, un país abierto al mundo, al comercio, a las inversiones, a la tecnología, a las oportunidades. En el marco de su orientación al exterior, ha venido negociando y suscribiendo TLC's con regiones y países: Centroamérica, México, República Dominicana, Panamá, Chile. Ello ha permitido aumentar nuestras exportaciones, nuestras inversiones, la producción para mercado local y la generación de empleo, lo que en conjunto ha contribuido a fortalecer la economía del país.

La fortaleza de nuestra economía, ha sido puesta a prueba una y otra vez, y cada vez hemos demostrado que somos capaces de enfrentar y superar las dificultades que todo proceso histórico de desarrollo conlleva. Entre ellos, los impactos de crisis externas que se han dado en el mundo, afectando a muchos países, entre los cuales el nuestro, sin que podamos ejercer algún control para detenerlos: a) la crisis financiera internacional originada por los países asiáticos, b) la caída de los precios internacionales del café y del azúcar, c) la fuerte alza de los precios internacionales del petróleo, d) el lento crecimiento de la economía mundial, e) el casi estancamiento de la economía de Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, y

f) los efectos del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001 en ese país. En adición, el país enfrentó los efectos del Mitch en 1998 y de dos devastadores terremotos en el 2001.

Ese conjunto de hechos han significado para nuestro país, la menor llegada de inversiones o el cierre de inversiones que estaban operando; menores contratos externos para nuestras empresas; menor demanda de nuestros productos y por lo tanto, menor crecimiento de nuestras exportaciones; la pérdida de negocios, la caída en los niveles de empleo, la caída de ingresos en la población, menor capacidad de demanda y consumo, un freno en el crecimiento de la producción nacional. Todas estas situaciones han obligado a realizar esfuerzos adicionales para mantener al país funcionando y continuar generando oportunidades para la gente. Por tanto, los salvadoreños debemos preguntarnos:

- ¿Qué es lo que ha permitido al país no caer ante todos los efectos externos negativos mencionados como han caído países como Argentina, Venezuela, o retroceder con tasas negativas de crecimiento económico que han tenido la mayoría de las economías latinoamericanas?
- ¿Qué es lo que ha mantenido en pie al país, y además mantener tasas de crecimiento económico positivas?
- ¿Qué es lo que ha permitido al país mantener tasas de crecimiento superiores al promedio de América Latina, de la Unión Europea, de Japón, de Estados Unidos?
- ¿Cómo es que hemos podido superar las crisis externas mencionadas y además hacer frente a los efectos de una guerra interna durante 13 años, del Huracán Mitch en 1998 y dos devastadores terremotos en 2001?
- ¿Cómo es que nos hemos recuperado en tan corto tiempo a tal grado que El Salvador es puesto de ejemplo a nivel internacional en cada situación?
- ¿Qué es lo que ha hecho posible atender en cada caso, enormes Programas de Reconstrucción y a la vez continuar atendiendo otras áreas de desarrollo del país?
- ¿Cuánto hubiese podido crecer nuestra economía si todos esos impactos externos e internos no hubiesen existido? Si nuestros recursos hubiesen permanecido orientados al mayor crecimiento económico y social, sin ningún obstáculo en el camino, sin necesidad de reprogramaciones para atender procesos de reconstrucción para atender todas y cada una de las crisis externas e internas que hemos pasado?

Las respuestas a estas interrogantes están, obviamente en varios elementos:

- Nuestra fortaleza macroeconómica en llevar una adecuada conducción de la economía,
- Las crecientes remesas de salvadoreños en el exterior,
- La capacidad y valentía de los salvadoreños para enfrentar las cosas.
- Pero también, debemos de reconocer algo muy importante: El Salvador no depende exclusivamente de su mercado interno. Tampoco depende de un sólo mercado exterior. El Salvador ha abierto oportunidades en variados mercados externos. Nuestros mercados están diversificados. Por lo tanto, las oportunidades de crecimiento también se han diversificado.

Esto significa que la apertura comercial es positiva para nuestro país, de hecho, estamos aprendiendo a globalizarnos, lo cual también es equivalente a asegurar que estamos aprendiendo a ser competitivos. Significa que estamos comprendiendo a reconocer y valorar sus beneficios. También significa que siendo la tendencia mundial la apertura comercial global, con TLC o sin TLC los retos de competencia ya existen, ya los estamos enfrentado, y ya los estamos superando. Por lo tanto, no hay que temerle, sino

continuar aprendiendo a enfrentarlos y superarlos. Como resultado de ello, ya estamos obteniendo beneficios, que muchas veces no percibimos como tales, a pesar que todos nos beneficiamos de ello:

- En el campo interno, los consumidores cuentan con una amplia gama de productos nacionales y extranjeros entre los cuales seleccionar su consumo. Esto significa que el productor nacional ya está compitiendo con productos extranjeros existentes en el mercado local.
- En el campo externo, como producto de la apertura comercial entre países y la diversificación de mercados, las exportaciones del país siguen creciendo día a día, siendo notoria la tendencia de crecimiento de exportaciones por parte de nuestras MIPYMES. Es decir, nuestras micro, pequeñas y medianas empresas están aprovechando las oportunidades en los mercados externos y en el mercado interno que se derivan del mayor comercio entre países.

El reto que enfrentamos entonces, es aprender a competir. Las variables que se vuelven claves son calidad, productividad y precio. Este reto no sólo es para las empresas productoras, es para los proveedores, es para los académicos, los trabajadores, para el Gobierno y por lo tanto, para todo el país.

El Gobierno está consciente, que enfrentar y vencer los retos de competencia no es fácil para todas las MIPYMES. Muchas, necesitan de fuerte apoyo para poder competir interna o externamente. Para ello, en el caso de El Salvador, el Gobierno ha creado y puesto a disposición un Sistema de Apoyo para el Desarrollo de las MIPYMES que contiene instrumentos y mecanismos de apoyo que les ayuda a fortalecer sus capacidades empresariales en lo productivo, comercial y gerencial, a través de eliminar los obstáculos de acceso a la información, al financiamiento, a la capacitación, a la asistencia técnica, a la asociatividad de empresas, a la comercialización de sus productos. Este sistema de apoyo cuenta con varios instrumentos e instituciones que brindan soporte a las MIPYMES para facilitarles un mejor clima de negocios:

#### **b) Apertura de Otros Países hacia Productos Salvadoreños.**

Debemos reconocer también, que existen algunos productos salvadoreños que cuentan con trato preferencial de parte de algunos países, sin que exista un Tratado de Libre Comercio de por medio. Países como Estados Unidos a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe-ICC, Canadá a través de su Sistema Generalizado de Preferencias-SGP y la Unión Europea, por similar sistema de preferencias SGP, algunas de nuestras exportaciones pueden entrar sin impuestos o con impuestos reducidos. Con base a ello, existen empresas salvadoreñas que exportan amparadas a esos beneficios. La pregunta que puede surgir en los empresarios es: Si ya tenemos esos beneficios de ingresar nuestros productos con trato preferencial en esos mercados, para qué necesitamos TLC's?

### **III. SI EL SALVADOR GOZA HOY DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS (ICC-SGP) POR QUE NECESITAMOS NEGOCIAR TLC's?**

Los beneficios o concesiones mencionadas como la ICC y el SGP, son "apoyos" que conceden los países desarrollados a países en desarrollo como el nuestro. Por ello, los beneficios son:

- Unilaterales, es decir, son concesiones otorgadas por esos países a nuestro país, sin que nuestro país otorgue preferencias arancelarias para sus países.
- Tales preferencias son sólo para determinados productos.

- Existen para un plazo determinado, o sea que tienen una fecha de vencimiento; y
- Se obtienen bajo determinadas condiciones impuestas por el país otorgante.

En función de lo anterior, los países otorgantes conservan el derecho de eliminar las preferencias arancelarias a nuestros países a su conveniencia. Esto, genera inseguridad para el exportador, que puede encontrarse un día con que el beneficio ya expiró. Como resultado, sus exportaciones tienen que volver a pagar impuestos al ingresar al mercado externo, lo cual encarece el producto y dificulta la competencia con el resto de productos similares del país al que exporta o de otros países más competitivos, además de que genera inestabilidad a las inversiones realizadas en sus empresas al cerrarse estos mercados.

#### **IV. ¿CUÁL ES LA PERCEPCION DE LA MIPYME SOBRE EL LIBRE COMERCIO Y LOS TLC'S?**

Resultados de encuestas y diagnósticos realizados, señalan que en general, las MIPYMEs "sienten temor" respecto al TLC:

- Percepción que no está lista para competir.
- Temor de que el libre comercio beneficia sólo a la gran empresa puesto que la competencia (interna y en el exterior) porque no están preparadas para ser competitivos.
- Temen ser desplazadas por la globalización y el libre comercio.
- Ven incertidumbre en su futuro productivo y comercial (preveen quiebras y desempleo).
- Expresan que necesitan apoyo del Gobierno para a) enfrentar la competencia interna que trae la globalización y b) para aprovechar las ventajas del libre comercio.

#### **V. COMO VENCER TAL SITUACION?**

Las MIPYMEs deben visualizar que la globalización y el libre comercio es algo que no podemos detener. Ya existe. Es un hecho. Que si bien el libre comercio representa retos, también trae oportunidades que nos podrán beneficiar a todos como empresas, como trabajadores, como país.

El principal reto es aprender a competir para llegar a ser competitivos. No es fácil, pero tampoco están solos. El GOES tiene un sistema de apoyo para que las MIPYMEs puedan contribuir con sus esfuerzos a lograr su competitividad. Estos programas brindan apoyo para que las MIPYMEs aprovechen las oportunidades. Algunas empresas que se han beneficiado de los programas de apoyo son La Canasta, El Salvador Trading Group, Santa Eduvigis, etc.

#### **VI. POR QUE EL GOBIERNO IMPULSA LOS TLC'S?**

El Gobierno tiene la responsabilidad de pensar en función país, siendo su mayor reto de largo plazo, lograr el bienestar económico y social sostenible y sustentable de la población. En otras palabras, un gobierno no debe ofrecer lo que no puede cumplir. Tampoco debe ofrecer la solución a todos los sectores de un país, a costa de lo alcanzado por otros. Esto sería estar generando más crisis internas. La clave entonces, es construir condiciones para que todos crezcamos, todos logremos nuestro bienestar. Sin embargo, esto, no es responsabilidad exclusiva del gobierno. Cada salvadoreño tiene que aportar al proceso desde sus propias responsabilidades, como empresario, como trabajador, como académico, como ciudadano. Esta es la única forma viable, factible de lograr el desarrollo de un país. Desde el ángulo económico nacional, la responsabilidad de un gobierno es velar por el bienestar de los



productores, comercializadores y también de los consumidores. En el contexto interno, ello significa integrar esfuerzos entre el gobierno, las empresas, los trabajadores y los ciudadanos mismos, en su forma colectiva, llamado "sociedad civil". En el campo externo, significa integrar internacionalmente nuestra economía, nuestra cultura y nuestra sociedad.

Nuestra constitución establece que "El Salvador alentará y promoverá la integración humana, económica, social y cultural con las repúblicas americanas y especialmente con las del istmo centroamericano. La integración podrá efectuarse mediante tratados o convenios con las repúblicas interesadas. Consecuentemente con ello, El Salvador, ha venido construyendo relaciones para integrarse con otras economías de países, como son los casos antes mencionados de Centroamérica, México, Panamá, República Dominicana y Chile, Estados Unidos y actualmente en proceso de concluir la negociación con Canadá.

Esto significa que hoy por hoy existen las oportunidades para exportar hacia esos países y de hecho, tal como lo demuestran las estadísticas, están aumentando las exportaciones y las empresas que están exportando, es decir están compitiendo externamente. También significa que los productos de esos países ya están en nuestro país, y nuestros productores están compitiendo internamente con tales productos externos.

Por otra parte, los consumidores tenemos mayores opciones de adquirir los productos que deseamos, en función de calidad y precio. Significa entonces que si bien el libre comercio conlleva retos de aprender a competir, que ya lo estamos haciendo interna y externamente; también presenta grandes oportunidades para todos tanto en el campo externo como en el interno.

Las oportunidades de libre comercio y de los TLCs se dan en varios campos, entre ellos podemos mencionar algunos:

- ❑ **Exportación indirecta, cuando la empresa vende localmente a comercializadores, que comercializan el producto en el mercado externo (Ej: El Cluster " El Salvador Trading Group)** Esto es cuando la capacidad Administrativa y financiera de los productores agrícolas e industriales de determinados productos no es suficiente para efectuar exportaciones a un socio comercial en forma individual, se puede aprovechar los beneficios del tratado exportando sus productos por medio de Grupos y Asociaciones nacionales especializadas en la gestión empresarial para las exportaciones.
- ❑ **Como proveedores de materias primas, insumos y servicios a empresas exportadoras.** Nuestros productores y exportadores agrícolas e industriales se verán beneficiados al adquirir del socio comercial materias primas o insumos con eliminación total o gradual del pago de aranceles. Asimismo si una empresa salvadoreña adquiere insumos o materias primas y con estos produce determinados productos con los cuales puede proveer a productores nacionales (fertilizantes, tejidos) y del país socio como también a otros productores que no son Parte del Tratado.
- ❑ **Mayores y nuevos tipos de inversiones que aprovechen el libre comercio que tiene el país, para ingresar su producción sin aranceles a los mercados.** Empresas ya existentes de determinados productos al identificar las ventajas del tratado (amplia demanda de ese producto en el mercado del socio comercial) amplían sus plantas productivas con la finalidad de obtener una mayor capacidad de producción y por ende de abastecimiento. De igual forma al conocer los beneficios del Tratado, inversionistas extranjeros y/o nacionales invertirán para montar nuevas plantas

productivas de bienes que ya se elaboran en el país o en nuevos productos cuya demanda en el mercado del socio comercial no es satisfecha con la producción de ese país.

- ❑ **Mayor capacitación de nuestro recurso humano.** Tiene su vinculación en la adquisición y uso de nuevas tecnologías aplicadas a los procesos productivos y con la necesidad de ser más competitivos en el mercado nacional e internacional, en el sentido que para su aplicación y optimización del recurso tecnológico, financiero y humano existe la necesidad que el personal de la empresa que tendrá a su cargo el manejo y mantenimiento de las nuevas tecnologías sea capacitado para ello, ya sea que ésta sea financiada por la empresa nacional o por la compañía de quién se adquirió la nueva tecnología. Esto permite contar con personal altamente capacitado en la empresa y en el país.
- ❑ **Protección y Control Efectivo de los derechos de Propiedad Intelectual.** Representa una ventaja que incentivará mayormente la inversión extranjera tanto en la industria textil y de confección como en la de manufactura electrónica; asimismo, otorgan garantía de protección de productos con potencial de exportación, tal como, aplicaciones para dispositivos móviles fabricado por la empresa salvadoreña SOFTTRADING, la cual es una de las empresas que conforman el Cluster de Tecnologías de información, que impulsa el Ministerio de Economía a través del Programa Nacional de Competitividad.
- ❑ **Promoverán la transferencia de tecnología extranjera al país,** puesto que se minimizan los riesgos al asegurarse los medios legales suficientes para su protección; y
- ❑ **Otorgarán garantía de protección a las marcas y demás signos distintivos de productos salvadoreños exportados hacia el mercado estadounidense,** tales como, las marcas de productos étnicos salvadoreños: "Semita Santa Eduvigés", "Pupusas Dña. María", y "Queso Petacones". Se evita con ello la competencia desleal en el sentido que se prohíbe comercializar productos con dichas marcas por parte de terceros no autorizados dentro del mercado estadounidense, evitando con ello, abusos que tienden a desprestigiar dichos productos sustituyéndolos por otros de calidad inferior o que los productores y exportadores pierdan una parte importante de sus ganancias.
- ❑ **Permitirá que los pequeños y medianos empresarios salvadoreños puedan establecer empresas en USA o suministrar servicios en actividades como:** restaurantes, tiendas al por menor, librerías, oficinas profesionales, oficinas de bienes raíces, servicios fotográficos, banquetes o cocina a domicilio, servicios de peluquería y barbería, servicios de planchado, servicios de tratamiento de belleza, maquillaje, manicura y pedicura, masaje, servicios de jardinería, servicios de limpieza de edificios, servicios de encerado de edificios, limpieza de paredes, pulimento de muebles, limpieza de ventanas de edificios y de viviendas, servicios de colocación de personal doméstico, servicios de búsqueda y colocación de personal, trabajos en construcción y albañilería, trabajos de instalación de cables y de otros aparatos eléctricos, instalación de antenas en viviendas, instalación de cercas y rejas, servicios de instalación de vidrios y ventanas, trabajos de pintura, trabajos de enyesado, trabajos de colocación de azulejos y baldosas, trabajos de carpintería de madera y metálica, trabajos de decoración de interiores y exteriores, trabajos de demolición de edificios, servicios de instalación de alarma antifurto en vehículos y viviendas, trabajos de instalación de calefacción y ventilación y acondicionamiento de aire, trabajos de fontanería y desagües, servicios de diseño gráfico para logos, marcas, productos y otros. Además, se estará protegiendo y resguardando que las empresas y los servicios de los pequeños y medianos empresarios cuenten con las protecciones y garantías necesarias para que no sean discriminados por no ser de nacionalidad Estadounidense.

- **Ventajas de importar sin arancel productos digitales**, tales como, programas de computación, CD de música y juegos de vídeo, películas, etc. Esto beneficia a los empresarios que distribuyen estos productos y a su vez el costo para el consumidor final de estos productos se reduce. Asimismo para el producto salvadoreño ya no tendrá que pagar un arancel cuando exporte ese producto a USA. Por ejemplo, una familia salvadoreña que ha adquirido una computadora recientemente, podrá comprar los paquetes de computación a un precio menor que el actual, debido a que el vendedor se vio beneficiado por no pagar el arancel y por lo tanto el producto será más barato.

## VII. PORQUÉ LA NECESIDAD DE SUSCRIBIR TLC'S?

Además de las oportunidades antes descritas, alguien puede preguntar: Está bien la apertura, pero si ya contamos con beneficios de parte de Canadá y Estados Unidos para nuestros productos, por qué necesitamos suscribir un TLC?

Como antes se estableció, los beneficios otorgados unilateralmente en concepto de "apoyo" a nuestro país:

- Corren el riesgo de que no sean prorrogados en el tiempo. Son por un plazo limitado.
- Cubren solo a un número limitado de productos.
- No establecen reglas claras acordadas de común acuerdo entre los países, es decir, es el país otorgante, el que establece las reglas y condiciones. El país beneficiario tiene que cumplirlas.

Por el contrario, los Tratados de Libre Comercio, resultan de acuerdos entre países, sobre:

- Los productos que gozarán de libre comercio.
- Igualmente las condiciones de ingreso de los mismos de un país a otros y viceversa.
- Los acuerdos que se adoptan no tienen limitación de plazo, por lo tanto son estables
- Tal estabilidad beneficia a todos:
  - Al Empresario Exportador: La seguridad del no pago de impuestos al ingresar sus exportaciones, le permite producir con menores costos y vender con precios competitivos de forma estable, lo que asegura el incremento de sus ventas (exportaciones) y por lo tanto de su producción.
  - Al Empresario dedicado al Mercado Local.
    - La segmentación es una característica del mercado global. El que produce no necesariamente tiene que comercializar externamente. De allí que los comercializadores en el exterior aumenten sus compras internas de productos salvadoreños para atender la demanda creciente de los mismos en el mercado externo.
    - Al existir mayor demanda para nuestras exportaciones, el productor-exportador demanda más materias primas, insumos y servicios. Esto se convierte en mayores oportunidades de venta para el productor dedicado al mercado local. Es decir, aumentan las oportunidades para los proveedores de los exportadores.
  - Al Inversionista (nacional o extranjero). El inversionista necesita estabilidad y seguridad en diversos campos: seguridad jurídica, seguridad institucional, seguridad ciudadana, seguridad en estabilidad macroeconómica, seguridad en el clima de negocios, etc., que en conjunto hacen la seguridad del país. Con un TLC el inversionista tiene la certeza de que va a producir para un determinado mercado externo, bajo condiciones estables. Esto le permite desarrollar adecuadamente sus planes de desarrollo de la empresa, de su producción, de su mercado, del empleo que generará, de su inversión.

⇒ A la población en general:

- Como Trabajador a través de más oportunidades de empleo. El incremento de oportunidades de exportación, de venta local como proveedor o como exportación indirecta, y de inversiones que se generan en torno al TLC, también presentan la ventaja de incremento en las fuentes de generación de empleos. Empleos generados a través de inversiones estables significan mejora en el bienestar de la familia. Existe un ingreso seguro, significa poder proyectar gastos de alimentación, educación. Significa poder tener acceso a servicios de salud, de crédito, a la vivienda, a una pensión futura. Ello significa estabilidad y por lo tanto, mejora en el bienestar.
- Como Consumidor, al contar con la oportunidad de una gama más amplia de productos nacionales y extranjeros, entre los cuales seleccionar en función de precio y calidad.
- Transferencia de tecnología.
- Capacitación de nuestra fuerza laboral y cumplimiento de los derechos laborales.
- Cumplimiento de la normativa medio ambiental que deriva en mejor conservación y desarrollo de nuestros recursos naturales.
- Divisas para el país, y otros más.

## VIII. QUE SIGNIFICA EL SUSCRIBIR TLC's?

- ✓ Establecimiento de reglas claras para el acceso de productos salvadoreños a los mercados externos. Es decir, evitar la discrecionalidad en las condiciones de ingreso de los mismos en cuanto a reglas de origen, requisitos fito y zoonosanitarios, derechos de propiedad intelectual, etc.
- ✓ Por medio de las reglas de origen se evita que productos elaborados en países que no forman Parte del tratado se beneficien de las preferencias arancelarias que se establezcan en el mismo, en detrimento de las producciones de los países Parte del tratado. De igual forma al existir duda de origen de un producto que ingresa a nuestro país se activaría un procedimiento de verificación, por medio del cual se determinaría el origen del mismo, permitiendo de esa forma que solamente productos originarios gocen de los beneficios del Tratado.
- ✓ Eliminación total o gradual del pago de aranceles de nuestros productos al ingresar al mercado externo, permitiendo reducir el precio al cual se venderán nuestros productos a los consumidores externos, y competir en mejores condiciones con productos provenientes de otros países.
- ✓ Aseguramiento del cumplimiento de normativas sobre derechos laborales.
- ✓ Aseguramiento del cumplimiento de normativa ambiental para el mejor cuidado de nuestros recursos naturales.
- ✓ Seguridad jurídica de inversiones nacionales y extranjeras operando empresas en el país.

## IX. QUE SIGNIFICA NO NEGOCIAR TLC's?

El país continuaría su camino de apertura económica, porque ésta ya existe. Sin embargo, la apertura comercial continuaría sin existir reglas definidas de acceso de productos salvadoreños a mercados externos ni reglas para los productos externos que ingresan al país. Nuestros Productores perderían la oportunidad de disminuir sus costos de producción y sus precios de venta en el exterior, dificultándoles el camino de competencia ante productos similares con precios más competitivos, en el mercado externo. Si el resto de países de C.A. suscriben el TLC y no El Salvador, nuestros productos perderían competitividad frente a la producción de C.A. es decir, nuestros productos se encarecerían dentro y fuera de la región centroamericana. A pesar de que no existiría el TLC, los productos de EEUU entrarían con libre comercio al resto de países de C.A., con quienes tenemos libre comercio en la mayoría de productos. Desde allí, llegarían a nuestro país, sin embargo, con un precio más alto que al que lo recibieron el resto de países; en tanto cuando entran a El Salvador, ya tienen agregado el margen del empresario centroamericano no salvadoreño. Además, los potenciales inversionistas volverán sus ojos hacia países de la región que si cuentan con Libre Comercio con EEUU, generando pérdida agregada de oportunidades que se convierten también, en efecto negativo para los salvadoreños en general, en tanto no se generan las oportunidades de empleo que vienen con un TLC. En conclusión, no suscribirlo, significaría pérdida de oportunidades.

## X. QUE PUEDE LLEGAR A SIGNIFICAR EL TLC CENTROAMÉRICA CON ESTADOS UNIDOS?

- ✓ Estados Unidos representa el mayor mercado para nuestros productos.
- ✓ La obligación del gobierno es crear oportunidades para todos. No necesariamente con oportunidades para el mercado externo; sino con oportunidades que se generan en el mercado interno (exportaciones indirectas, como proveedores de otras empresas, como trabajadores).
- ✓ La tarea del empresario es identificar esas oportunidades, buscando los apoyos que necesita para lograrlo, a través de las instituciones de gobierno o privadas que los prestan, como parte del Sistema de Apoyo que a puesto a operar el Gobierno.
- ✓ El reto principal es aprender a competir interna o externamente para aprender a competir, tenemos que esforzarnos en desarrollar nuestras capacidades empresariales en lo productivo, lo comercial y lo gerencial. Que en ese esfuerzo, las empresas no están solas, por lo tanto no hay que temer, hay que actuar.
- ✓ El Gobierno ha creado un Sistema de Apoyo para su Desarrollo Competitivo, para atender sus principales necesidades en materia de acceso a la información, al financiamiento, a la capacitación, a la asistencia técnica, a asociarse, a la promoción y comercialización de sus productos en el mercado interno y en el mercado externo.
- ✓ Que el número de MIPYMEs que están exportando es creciente. Igualmente están creciendo las MIPYMEs que exportan a través de comercializadores en el exterior. De la misma forma, crecen las MYPES proveedoras de materias primas, insumos y servicios de la mediana y gran empresa operando en el país. Lo importante es que lo hagamos juntos, gobierno y sector empresarial.



## **OTRAS PUBLICACIONES**

1. **El Salvador: Perspectiva ante las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos.**
2. **Participación Ciudadana: Transparencia en las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos. Enero 2004.**
3. **Documento Explicativo de las Negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos.**
4. **Los Tratados de Libre Comercio.**

