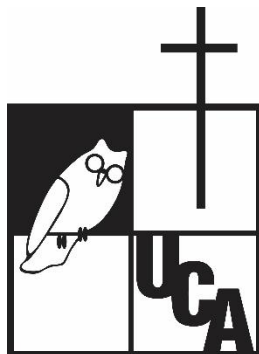


UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA  
"JOSÉ SIMEÓN CAÑAS"



"ANÁLISIS DE LA ADHESIÓN DE EL SALVADOR A LA UNIÓN ADUANERA:  
OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y  
COMERCIAL"

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREPARADO PARA LA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PARA OPTAR AL GRADO DE LICENCIADA (O) EN ECONOMÍA

PRESENTADO POR:

CASTRO GALDÁMEZ, DOUGLAS STANLEY  
MONTES OLIVARES, ANDREA MICHELLE  
QUINTANILLA CRUZ, MÓNICA GABRIELA

ANTIGUO CUSCATLÁN, SEPTIEMBRE 2018.

UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA  
“JOSÉ SIMEÓN CAÑAS”

RECTOR  
ANDREU OLIVA DE LA ESPERANZA, S.J.

SECRETARIA GENERAL  
MSC. SILVIA ELINOR AZUCENA DE FERNÁNDEZ

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
DR. JOSÉ RICARDO FLORES PÉREZ

DIRECTOR DEL TRABAJO  
DR. OSCAR GUILLERMO MORALES BARAHONA

SEGUNDO LECTOR  
MSTRO. GERARDO DE JESÚS OLANO MÁRQUEZ

Agradecemos primordialmente a nuestro director de trabajo de graduación, el Dr. Oscar Morales Barahona, por su plena disposición y excelente labor como guía para que esta investigación pudiera llevarse a cabo y culminarse de manera exitosa. Por su apoyo, orientación profesional y aportes para el enriquecimiento de la investigación.

Asimismo, expresamos nuestra gratitud al Mstro. Gerardo Olano, por su disposición para ser el segundo lector de nuestra investigación y por brindarnos su valioso aporte para la mejora de la misma.

Sin dejar de mencionar nuestro agradecimiento al Licdo. Tito Giovanni Ramírez, por facilitarnos los datos estadísticos pertinentes y oportunos para el desarrollo de esta investigación. Como también, al Licdo. William García por su aporte profesional como fuente primaria de información para la investigación.

➤ **Los autores**

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por darme la fuerza y la sabiduría durante estos años; a mis padres, por su apoyo incondicional aún en las dificultades, siempre estuvieron ahí junto a mi familia; a mi novia, por sus palabras de ánimos en los momentos de debilidad; al Dr. Oscar Morales Barahona, no solo por ser nuestro asesor, sino por ser un guía en esta fase final de nuestra carrera. Mis más sinceros agradecimientos a todos lo que sumaron su grano de arena, para que pueda haber cumplido mi meta.

➤ **Douglas Stanley Castro Galdámez**

A Dios.

A mis padres.

A mi compañera de tesis, Mónica Quintanilla, mi gran compañía de desvelos, de pláticas infinitas y mi gran compañera de ánimos.

A mi mejor amiga, Andrea, quien siempre ha estado para mí en las alegrías y tristezas.

A mi catedrático y asesor de tesis, Dr. Oscar Morales, por siempre brindarnos su confianza y su disposición.

A mi respetada catedrática, Julia Evelyn Martínez, por cambiarme la perspectiva del análisis de la realidad.

Y demás personas que me instruyeron y aportaron a lo largo de mi trayectoria académica y laboral.

➤ **Andrea Michelle Montes Olivares**

A Dios Todopoderoso: por Su infinito amor y misericordia. Por darme la sabiduría e inteligencia para culminar de manera exitosa mi profesión.

A mi madre, Mery Cruz, por su apoyo incondicional e invaluable en esta etapa esencial de mi vida; por ser el motor que me ha motivado a llegar hasta acá.

A mi padre, familia y amigos por confiar en mis capacidades y estar siempre animándome a seguir adelante.

A mi compañera de tesis, Michelle Montes, por ser recíprocamente la fuerza para salir adelante a lo largo de la carrera y sacar adelante nuestro trabajado de graduación y poder decir ahora con toda certeza, licenciadas en economía.

Finalmente agradezco al Dr. Oscar Morales por tener siempre la mejor disposición de ayudarnos y guiarnos para culminar esta etapa como profesionales.

En especial agradezco a mi catedrática Julia Evelyn Martínez, por instruirme con un enfoque diferente, principalmente a tener un pensamiento crítico e incluyente.

En memoria de mi abuela Alicia Sequeira de Cruz.

➤ **Mónica Gabriela Quintanilla Cruz**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE FIGURAS .....	x
ÍNDICE DE CUADROS .....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xi
SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I .....	6
ASPECTOS TEÓRICOS Y ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y ECONÓMICOS .....	6
1.1. Teorías de la Integración Económica .....	6
1.1.1. Bela Balassa .....	7
1.1.2. CEPAL: Propuesta de Integración Económica .....	19
1.2. Teorías que promueven el desarrollo productivo .....	30
1.2.1. Teorías de desarrollo e integración económica de Bela Balassa.....	30
1.2.2. La transformación productiva con equidad: Una visión neoestructuralista .....	35
1.2.2.1. Transformación Productiva con Equidad: Una propuesta neoestructuralista de la CEPAL. .....	35
1.2.3. CEPAL: Intensidad Tecnológica.....	40
1.3. Análisis histórico de la Integración Económica Centroamericana .....	44
1.3.1. Antecedentes de la Integración Económica .....	44
1.3.2 Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	49
1.3.4. Implementación del Neoliberalismo y debilitamiento de la apuesta por la Integración Económica.....	57
1.4. HALLAZGOS DEL CAPÍTULO.....	74
CAPÍTULO II. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA (1993-2017) .....	77
2.1. La integración en el Marco del Neoliberalismo: El Sistema de la Integración Centroamericana.....	77
2.1.1. Firma de Tratados y Acuerdos de la Integración Económica Centroamericana.....	77
2.1.2. Valoración de las Firmas Tratados y Acuerdos de la Integración Económica Centroamericana.....	89
2.2. Diagnóstico y evolución del comercio Intrarregional .....	90

2.2.1. Evolución del comercio intrarregional (1975-2017) .....	90
2.2.2. Las exportaciones intrarregionales desagregadas por país de origen (2010-2017).....	92
2.2.3. Principales productos de exportación del comercio intrarregional (2017).....	94
2.2.4. Evolución de las Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica (2010-2017).....	96
2.2.5. Principales productos Exportados de El Salvador a Centroamérica.....	99
2.2.6. Importaciones intrarregionales desagregadas por país de origen (2010-2017) .....	100
2.2.7. Principales productos de importación del comercio intrarregional (2017) .....	102
2.2.8. Evolución de las importaciones de El Salvador desde Centroamérica (2010-2017) .....	104
2.3. El debilitamiento de la Integración Económica Centroamericana y la Implementación de los Tratados de Libre Comercio .....	106
2.3.1. Tratados Comerciales Suscritos por El Salvador .....	106
2.3.2. Evolución de las Exportaciones e Importaciones de El Salvador en los mercados con los que ha suscrito TLC 2010-2017. ....	109
2.3.3. Análisis Cualitativo de los TLC suscritos por El Salvador .....	132
2.4. HALLAZGOS DEL CAPÍTULO .....	133
CAPÍTULO III .....	137
ANÁLISIS DE LA UNIÓN ADUANERA PARA EL SALVADOR: IMPLICACIONES DESDE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL .....	137
3.1. Instrumentos Jurídicos y Estado de la Negociación ante la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera con Guatemala y Honduras .....	138
3.1.1. Antecedentes jurídicos previos a la implementación de la unión aduanera en Centroamérica.....	140
3.2.1. Protocolo, Modelo y Estado de Negociaciones de El Salvador de la Unión    Aduanera .....	147
3.2. Oportunidades de la Unión Aduanera para la Región Centroamericana.....	153
3.1.1 Análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas.....	167
3.2.2 Análisis de Intensidad Tecnológica de la CEPAL.....	178
3.3. Desafíos de la Unión Aduanera para la Región Centroamericana .....	180
3.3.1. Sectores Económicos potencialmente beneficiados.....	180
3.3.2. Sectores Económicos Potencialmente Perjudicados .....	184
3.4. Análisis Final de la relación Comercial e Índice de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador con Guatemala y Honduras. ....	189
3.4.1. Análisis de la Relación Comercial e IVCR entre El Salvador y Guatemala .....	189
3.4.2. Análisis de la Relación Comercial e IVCR entre El Salvador y Honduras .....	193
3.5. Importaciones Salvadoreñas por producto y país de origen .....	196



3.5.1. Importaciones Salvadoreñas por productos originarias desde Guatemala .....	196
3.5.2. Importaciones Salvadoreñas por productos originarias desde Honduras .....	197
3.6. Encadenamientos Productivos con Guatemala y Honduras .....	197
3.7. HALLAZGOS DEL CAPÍTULO .....	199
CAPÍTULO IV .....	201
PROPUESTAS EN MATERIA DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL DE BIENES; Y EN MATERIA DE CONCRECIÓN DE LA UNIÓN ADUANERA .....	201
4.1. En Materia de Diversificación Productiva y Comercial Exportadora.....	202
4.1.1 Promoción a los Sectores Potencialmente Identificados.....	206
4.1.2. Articulación y Encadenamiento Productivo de las Pymes .....	212
4.1.3. En materia de educación empresarial exportadora.....	216
4.2. En Materia de Concreción de la Unión Aduanera.....	216
CONCLUSIONES .....	218
BIBLIOGRAFÍA.....	226
ANEXOS.....	230

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: Ideales de la Integración Económica.....	14
FIGURA 2: Resumen General del Proceso incipiente de Integración Centroamericana...	49
FIGURA 3: Organigrama del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, 1960. ....	52
FIGURA 4: Normativa que regula el establecimiento de la Unión Aduanera.....	143
FIGURA 5: Etapas de la Unión Aduanera .....	145
FIGURA 6: Objetivos de la etapa “Promoción de la libre circulación de bienes y facilitación de comercio” .....	145
FIGURA 7: Objetivos de la etapa “Modernización y convergencia normativa” .....	146
FIGURA 8: : Objetivos de la etapa “Desarrollo Institucional” .....	146
FIGURA 9: Puntos énfasis de la etapa “Modernización y convergencia normativa” .....	147

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1: Diferencias entre “Regionalismo” e “Integración Económica” .....	45
CUADRO 2: Productos del Anexo “A” del Tratado General de la Integración Centroamericana, excluidos de la libre circulación .....	55
CUADRO 3: Estructura general de los Derechos Arancelarios de Importación (DAI).....	154
CUADRO 4: Intensidad Tecnológica del Total de Productos Importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017. ....	190
CUADRO 5: Intensidad Tecnológica de los productos importados por El Salvador desde Guatemala, en los que El Salvador posee IVCR frente a Guatemala para el año 2017.....	191
CUADRO 6: Principales productos en los que El Salvador posee mayor IVCR sobre los productos importados desde Guatemala, Clasificados por Nivel de Intensidad Tecnológica .....	192
CUADRO 7: Intensidad Tecnológica del Total de Productos Importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017. ....	193
CUADRO 8: Intensidad Tecnológica de los productos importados por El Salvador desde Honduras, en los que El Salvador posee IVCR frente a Honduras.....	194
CUADRO 9: Principales productos en los que El Salvador posee mayor IVCR sobre los productos importados desde Honduras, por Nivel de Intensidad Tecnológica .....	195
CUADRO 10: Principales productos importados de los TLC con sustitutos importadores en Centroamérica .....	214

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Estructura Sectorial con mayor participación del PIB (precios corrientes) para los años 1960, 1970, 1980, 1990, 1995 (en porcentajes) .....	67
TABLA 2: Centroamérica. Principales productos de exportación del comercio intrarregional .....	95
TABLA 3: Principales productos Exportados de El Salvador a Centroamérica .....	99
TABLA 4: Centroamérica: Principales productos de importación del comercio .....	103

TABLA 5: Centroamérica: Principales productos de importación del comercio Intrarregional.....	106
TABLA 6: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales Totales, Año 1995.....	162
TABLA 7: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales totales.....	163
TABLA 8: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales Totales.....	164
TABLA 9: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales Totales.....	166
TABLA 10: (El Salvador – Honduras) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).....	171
TABLA 11: (El Salvador – Guatemala) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).....	172
TABLA 12: (El Salvador –Nicaragua) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).....	174
TABLA 13: (El Salvador – Costa Rica) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).....	175
TABLA 14: (El Salvador –Panamá) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).....	176
TABLA 15: Criterios de clasificación de IVCR .....	177
TABLA 16: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales .....	177
TABLA 17: Lista de los 10 Principales Productos exportados por El Salvador hacia Guatemala Año 2017 .....	181
TABLA 18: Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada entre El Salvador y Guatemala (IVCR).....	181
TABLA 19: Lista de los 10 Principales Productos exportados por El Salvador hacia Honduras en 2017.....	183
TABLA 20: Los 20 Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en 2017.....	184
TABLA 21: Lista de los 10 Principales Productos importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017 .....	185
TABLA 22: Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en los productos importados desde Guatemala .....	186
TABLA 23: Lista de los 10 Principales Productos importados por El Salvador desde Honduras para el año 2017 .....	187
TABLA 24: Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en los productos importados desde Honduras .....	188
TABLA 25: Productos Originarios de Guatemala y que también importa El Salvador desde los países con los que posee Acuerdos y Tratados Comerciales.....	208
TABLA 26: Productos Originarios de Honduras y que también importa El Salvador desde los países con los que posee Acuerdos y Tratados Comerciales.....	210

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Saldos Comerciales Intrarregionales en Centroamérica.....	57
GRÁFICO 2: Centroamérica. Valor FOB de las exportaciones Intrarregionales.....	91
GRÁFICO 3: Centroamérica. Valor FOB de las exportaciones Intrarregionales.....	92
GRÁFICO 4: Centroamérica. Distribución de las exportaciones intrarregionales por país de origen.....	93
GRÁFICO 5: Centroamérica. Valor FOB de las exportaciones Intrarregionales.....	93

GRÁFICO 6: Centroamérica. Porcentaje de participación de las Exportaciones Intrarregionales .....	94
GRÁFICO 7: El Salvador. Distribución de las exportaciones por país de destino .....	96
GRÁFICO 8: El Salvador. Distribución de las exportaciones por país de destino .....	97
GRÁFICO 9: El Salvador. Distribución de las exportaciones por país de destino y tasas de crecimiento en porcentaje.....	98
GRÁFICO 10: Centroamérica. Valor CIF de importaciones Intrarregionales.....	100
GRÁFICO 11: Centroamérica. Balanza comercial .....	101
GRÁFICO 12: Centroamérica. Porcentaje de participación de las importaciones Intrarregionales .....	101
GRÁFICO 13: Centroamérica: Saldo de la balanza comercial en el mercado Extraregional .....	102
GRÁFICO 14: El Salvador: Valor CIF de importaciones Intrarregionales.....	104
GRÁFICO 15: El Salvador: Importaciones y Exportaciones Intrarregionales .....	105
GRÁFICO 16: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con México 2010-2017 .....	110
GRÁFICO 17: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con México.....	111
GRÁFICO 18: El Salvador: Balanza Comercial con México, sin TLC y con TLC vigente	112
GRÁFICO 19: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con Chile .....	113
GRÁFICO 20: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante TLC con Chile .....	114
GRÁFICO 21: El Salvador: Balanza Comercial con Chile, sin TLC y con TLC vigente...	115
GRÁFICO 22: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con EE. UU. ....	116
GRÁFICO 23: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante TLC con EE.UU. ....	117
GRÁFICO 24: El Salvador: Balanza Comercial con EE.UU. sin TLC y con TLC vigente	118
GRÁFICO 25: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con Taiwán.....	119
GRÁFICO 26: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante TLC con Taiwán.....	120
GRÁFICO 27: El Salvador: Balanza Comercial con Taiwán, sin TLC y con TLC vigente	121
GRÁFICO 28: El Salvador: Evolución de Exportaciones amparado en el TLC con República Dominicana.....	122
GRÁFICO 29: El Salvador: Evolución de Importaciones amparado en el TLC con República Dominicana.....	123
GRÁFICO 30: El Salvador: Balanza Comercial con República Dominicana, Sin TLC y con TLC vigente .....	123
GRÁFICO 31: El Salvador: Evolución de Exportaciones amparado en el TLC con Colombia 2010-2017 .....	125
GRÁFICO 32: El Salvador: Evolución de Importaciones amparado en el TLC con Colombia .....	126
GRÁFICO 33: El Salvador: Balanza Comercial con Colombia, sin TLC y con TLC vigente .....	127
GRÁFICO 34: El Salvador. Evolución de Exportaciones mediante AdA con la Unión Europea.....	128
GRÁFICO 35: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante AdA con la Unión Europea.....	129
GRÁFICO 36: El Salvador: Balanza Comercial con la Unión Europea, sin AdA y con AdA vigente.....	130
GRÁFICO 37: El Salvador. Exportaciones totales con Honduras, 1986-2017.....	159
GRÁFICO 38: El Salvador. Importaciones totales con Honduras, 1986-2017.....	160

GRÁFICO 39: El Salvador y Honduras. Flujos comerciales .....	161
GRÁFICO 40: El Salvador y Guatemala. Flujos comerciales, 1986-2017.....	162
GRÁFICO 41: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por país residente y socio comercial .....	163
GRÁFICO 42: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por País Residente y Socio Comercial .....	164
GRÁFICO 43: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por País Residente y Socio Comercial .....	165
GRÁFICO 44: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por País Residente y Socio Comercial .....	166
GRÁFICO 45: Centroamérica. Exportaciones Intrarregionales por grado de Intensidad Tecnológica .....	179
GRÁFICO 46: Centroamérica. Exportaciones Intrarregionales por grado de Intensidad Tecnológica .....	179
GRÁFICO 47: El Salvador. Importaciones desde Guatemala .....	190
GRÁFICO 48: El Salvador. Partidas SAC de importaciones desde Guatemala con IVCR>1 Clasificado por grado de intensidad tecnológica.....	192
GRÁFICO 49: El Salvador. Importaciones desde Honduras .....	194
GRÁFICO 50: El Salvador. Partidas SAC de importaciones desde Honduras con IVCR ES/HN>1 Clasificado por grado de intensidad tecnológica .....	195
GRÁFICO 51: El Salvador. Principales países de exportación.....	198
GRÁFICO 52: El Salvador: Productos más exportados al resto del mundo.....	204

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

AAP	Acuerdos de Alcance Parcial
ACI	Arancel Centroamericano de Importación
AdA	Acuerdo de Asociación con la Unión Europea
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGEXPORT	Asociación de Exportadores de Guatemala
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALALC	Asociación Latino Americana de Libre Comercio
ALCA	Acuerdo de Libre Comercio de las Américas
ANTEL	Administración Nacional de Telecomunicaciones
ARENA	Alianza Republicana Nacionalista
ART.	Artículo
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCRSV	Banco Central de Reserva de El Salvador
BCR	Banco Central de Reserva
BM	Banco Mundial
CA	Centro América
CAFTA-DR	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana
CCC	Cámara de Compensación Centroamericana
CCE	Comité de Cooperación Económica
CCIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CEAC	Consejo de electrificación de América Central
CEC	Consejo Económico Centroamericano
CEE	Comunidad Económica Europea
CEL	Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa
CENPROMYPE	Centro para la promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica
CEPAL	Comisión Económica Para América Latina y El Caribe

CID	Comercio Integración y Desarrollo
CIEX	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones
CIF	Costo, Seguro y Flete (Cost, Insurance and Freight)
CII	Comisión Centroamericana de Iniciativas Industriales
CMCA	Consejo Monetario Centroamericano.
COCESNA	Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea
COMIECO	Consejo de Ministro de Integración Económica de Centroamérica
CSUCA	Consejo Superior Universitario Centroamericano
CUCI	Clasificación Uniforme de Comercio Internacional
DAI	Derechos Arancelarios de Importación
EE. UU.	Estados Unidos
EHA	Escuela Historicista Alemana
ESAPAC	Escuela Superior de Administración Pública de América Central
FAES	Fuerza Armada
FAUCA	Formulario Aduanero Único Centroamericano
FECAICA	Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Libre a Bordo (Free On Board)
FUNDE	Fundación Nacional para el Desarrollo
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
FYDUCA	Factura y Declaración Única Centroamericana
GATT	Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (General Agreement on Tariffs and Trade)
ICAITI	Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial
IED	Inversión Extranjera Directa
INAZUCAR	El Instituto Nacional del Azúcar
INCAFE	Instituto Nacional del Café
INCAP	Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá
INCIDE	Instituto Centroamericano de Investigaciones para el Desarrollo y el Cambio Social

ISI	Industrialización Sustitutiva de Importaciones
IVA	Impuesto al Valor Agregado
IVCR	Índice de Ventaja Comparativa Revelada
LSA	Ley de Simplificación Aduanera
MC	Mercado Común
MCCA	Mercado Común Centroamericano
MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur
MINEC	Ministerio de Economía de El Salvador
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
NAUCA	Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana
NME	Nuevo Modelo Económico
NTC	Nueva Teoría del Comercio Internacional
OCDE	Cooperación y el Desarrollo Económico
ODECA	Organización de Estados Centroamericanos
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PAE	Programas de Ajuste Estructural
PAEE	Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica
PARSEICA	Programas de Actividades Regionales en el Subsector Eléctrico del Istmo Centroamericano
PDC	Partido Demócrata Cristiano
PEC	Plan Especial de Cooperación Económica
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PROESA	Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador
SAC	Sistema Arancelario Centroamericano
SECMA	Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano
SEC-SIECA	Sistema de Estadísticas y Análisis de Mercado y de Comercio de Centroamérica
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
SIECA	Secretaría De Integración Económica Centroamericana



SIGCI	Sistema Interactivo Gráfico de datos de Comercio Internacional
SITC	Clasificación estándar de comercio internacional (Standard International Trade Classification)
SNA	Sistema Nacional de Aprendizaje
TCC	Teoría Convencional del Comercio
TIC	Tecnologías de la Información y Comunicación
TLC	Tratados de Libre Comercio
UA	Unión Aduanera
UAC	Unión Aduanera en Centroamérica
UCA	Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”
UN-COMTRADE	Sitio de Naciones Unidas sobre Comercio
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development)
USD	Dólares de Estados Unidos (United States Dollars)
VCI	Ventaja Comparativa de Importación
VCR	Ventaja Comparativa Revelada
VCRE	Ventaja Comparativa de Exportación

## INTRODUCCIÓN

Esta investigación se enfocará en la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera Centroamericana y cómo impactará en la diversificación productiva y comercial exportadora. Por tanto, la Integración Económica Centroamericana constituye un proceso gradual, complementario y progresivo de unificación e integración en aspectos económicos y comerciales de los países centroamericanos, realizado en el marco del Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

La investigación abarca el periodo comprendido entre 1950 a 2017, para analizar el proceso de integración económica centroamericana desde su concepción, desarrollo teórico y su ejecución en la década de 1960. Además, por razones de disponibilidad de información estadística, la investigación se realizará hasta el año 2017.

Para el análisis se consideran los cinco países iniciales miembros del proceso de integración económica centroamericana, los cuales son: El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, con los cuales representan un grupo más homogéneo de países; por lo tanto, permitirá enfocar el estudio en países que poseen capacidades productivas similares. Sin embargo, a pesar de las características de su economía y su tardía incorporación a la integración económica en Centroamérica se incluirá dentro del análisis a Panamá, dado los avances hasta la fecha en los Acuerdos suscritos.

En Centroamérica, la noción de que sus países formasen un sólo bloque ha estado latente desde su inicio como región independiente; no obstante, es en la segunda mitad del siglo XX cuando las propuestas y las voluntades políticas comenzaron a permear en un proceso de integración formal. Por lo tanto, una de las primeras iniciativas realizadas por los países centroamericanos fue a mediados del siglo XX el 14 de octubre de 1951, fecha en la cual, en el marco de una extensa reunión entre representantes de los países de Centroamérica (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica) se constituyó la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), lo cual fue un punto de inflexión para el proceso integracionista de la región. (SIECA, 2013).

En la práctica, los procesos integracionistas de Centroamérica se enfrentaron con varios obstáculos que frenaron su curso. En este sentido, en la década de los 70's dichos procesos sufrieron un estancamiento debido a las diferencias políticas entre los países de la región y los conflictos armados que se dieron en los países que conforman el istmo centroamericano. Lo

anterior dio lugar a dos décadas de en las cuales no existieron avances significativos en materia de fortalecimiento de los vínculos entre países. Dado lo anterior, entre los años de 1970 y 1980 se replantearon los procesos de integración que se venían desarrollando en décadas pasadas, ya que la finalidad de esta era generar los beneficios que se dieron en sus orígenes. De la misma manera, el proceso de integración económica se vio frenado por las diferencias que existían en los beneficios que el Mercado Común Centroamericano generaba entre los países de la región, dando así, entre otros problemas, que Honduras decidiera distanciarse del proceso integracionista que se venía desarrollando en la región.

Es en la década de 1990, luego que cada nación de la región lograra subsanar sus conflictos internos, cuando el proceso integracionista tuvo un relanzamiento. Fue en este momento donde el “viejo” objetivo de Centroamérica de avanzar en la integración económica recibió un nuevo impulso con la firma del protocolo de Guatemala, incorporado al Tratado General de Integración Económica de Centroamérica en 1993. Con esto y junto con el Tratado de Tegucigalpa firmado en 1991, quedaron áreas muchos años de conflictos bélicos, problemas económicos, sociales y transiciones hacia la democracia. Si bien es cierto, el protocolo de Guatemala no podía hacer frente ante tantas problemáticas, su firma reafirmó que existían las condiciones básicas para que los países centroamericanos pudieran reactivar el proceso de integración regional, hasta poder formalizar la Unión Aduanera Centroamericana estable, que serviría de preámbulo para la creación de un mercado común centroamericano.

El Protocolo de Guatemala, se presentó como un remedio a los problemas derivados de las crisis pasadas entre países centroamericanos, tanto internas como externas, por lo que, para conseguir los objetivos de integración, los estados deberían de aplicar ciertas medidas y políticas macroeconómicas congruentes y convergentes, que se fundamentarán en los siguientes principios: legalidad, consenso, gratuidad, flexibilidad, transparencia, reciprocidad, solidaridad, globalidad, simultaneidad y complementariedad. (SIECA, 2013)

En este contexto, en el cual, el proceso de integración ha sido de los mayores deseos de la región centroamericana, es necesario, recordar que son etapas o procesos que llevan a éste. Por lo tanto, la Unión Aduanera no es más que una fase en el proceso integracionista de la región. Por lo que se pretende como plantea COMIECO 2015; “instruir a los ministros competentes, a elaborar una hoja de ruta que contemple tiempos, plazos y responsables para los trabajos conducentes al establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana de conformidad con el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana. Para ello, instruimos a todas las Autoridades que ejercen funciones vinculadas con el intercambio comercial

que, bajo el liderazgo y coordinación de los Ministros responsables de la integración económica regional, aceleren los trabajos conducentes para ese fin, enfatizando en la facilitación del comercio, la armonización de los procedimientos aduaneros y la eliminación de barreras no arancelarias al comercio regional...”. En ese sentido, se considera que la Unión Aduanera es un proceso integral que debe de ser desarrollado por todas las partes que lo conforman.

La Unión Aduanera es un paso importante para las economías de la región centroamericana, puesto que esta impactará la dimensión productiva y comercial exportadora de la región. Dada la importancia de la Unión Aduanera, se abordará de manera más profunda a lo largo de esta investigación para tener una perspectiva más clara y amplia sobre el concepto de Unión Aduanera, fundamentándonos en los enfoques de diversos autores, en especial el enfoque de Bela Balassa, considerado el padre de la teoría de integración económica.

Se considera que la Unión Aduanera tiene entre sus objetivos principales reafirmar el propósito de unificar las economías centroamericanas, impulsar de forma conjunta el desarrollo de Centroamérica a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes y consolidar los resultados que se habían alcanzado a la fecha de suscripción del tratado y sentar las bases que regirán el futuro proceso de integración (CEPAL, 2011). Sin embargo, la fragilidad y las asimetrías de las economías centroamericanas pueden obstaculizar seriamente el compromiso integrador actualmente vigente e incluso desviar de caminos integradores ya trazados hacia otras propuestas o intereses de países con mayor poder económico en la región. Por eso precisa crear instrumentos de gestión eficientes por las partes que compongan la integración y garantice un desarrollo equitativo.

En base a lo anterior Góchez, 2008, sostiene que “En contraposición a la visión clásica de la integración económica, la propuesta de inserción externa desarrollada por la teoría neoliberal del comercio exterior con los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y los TLC, para los países incluso subdesarrollados, ha sido la liberalización comercial unilateral, aun contando con grandes asimetrías entre las naciones e incluso a pesar de las prácticas proteccionistas que pudieran mantener los más desarrollados. La teoría básica de los PAE y TLC descansa en el supuesto de que la liberalización contribuye al desarrollo económico de los países, en particular de los más subdesarrollados, debido al crecimiento económico y aumento del bienestar de los consumidores respecto a una situación de autarquía”.

La existencia de una unión aduanera no sólo puede propiciar el desarrollo económico de los países, sino también un desarrollo integral de sectores productivos que no son aprovechados.

Actualmente se entiende por Unión Aduanera a un territorio aduanero que reúne dos características. Por una parte, todos los bienes, los importados de los miembros de la Unión Aduanera o los que provienen del resto del mundo, tendrían que circular libremente dentro de ese territorio. Por otra, los miembros de la Unión Aduanera también tendrían que aplicar idénticos aranceles y restricciones comerciales a terceros países. (CEPAL, 2011).

Por tanto, es en este sentido que, ante las limitantes del enfoque convencional de liberalización comercial y las desigualdades que presenta la región centroamericana en el sentido de desarrollo y diversificación productiva, es necesario abordar la diversificación comercial exportadora y diversificación productiva desde un enfoque diferente al planteado tradicionalmente. En otras palabras, de lo que se trata, es ver a la Unión Aduanera como una herramienta que propicie el desarrollo productivo y comercial exportador equilibrado en Centroamérica. Por ello, uno de los principales aportes de esta investigación se fundamenta en la exposición y desarrollo de un concepto más integral y en esencia de la Unión Aduanera, y el impacto que ésta tendrá en la región, en especial en El Salvador.

En este sentido, el objetivo general planteado en ésta investigación es elaborar un planteamiento teórico heterodoxo sobre la Unión Aduanera, el cual conlleve factores que el enfoque tradicional de liberalización comercial no considera. Asimismo, se ha establecido que los niveles de desarrollo productivo y la diversificación de las exportaciones de El Salvador pueden superar el bajo crecimiento, a partir de la entrada a la Unión Aduanera Centroamericana. Es en base a lo anterior que se sostiene que la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera Centroamericana favorecerá a la diversificación productiva y la diversificación de sus exportaciones.

De esta manera, para alcanzar dicho objetivo, la investigación se compondrá de 4 capítulos, en el cual el último será un apartado de recomendaciones. En el primer capítulo se investigan y analizan algunos de los principales enfoques de integración económica; en específico, se enfatizó en los enfoques de Bela Balassa, la CEPAL y Jacob Viner. Asimismo, se presentan algunos de los antecedentes teóricos que sirvieron de fundamento en el desarrollo de las teorías integracionistas. De la misma manera, se realiza un análisis histórico de la integración económica centroamericana, en especial de la instauración del Mercado Común Centroamericano hasta la desintegración de éste. Por último, se examinan los cambios en el patrón de acumulación, y la implementación de políticas comerciales y de apertura en el modelo neoliberal.

El segundo capítulo realiza un análisis de la integración centroamericana en el marco del neoliberalismo, para el cual, se estudiará el período de 1993 a 2017. En éste se analiza la firma

de los tratados, su marco jurídico, así como también el Protocolo de Guatemala, el cual sirvió de punto de inflexión para ratificar los deseos integracionistas de la región. En el período determinado, se realiza un diagnóstico de la evolución del comercio intrarregional, así como una breve descripción del contexto mundial de la época. Por último, se aborda el debilitamiento de la Integración Económica Centroamericana y la implementación de los Tratados de Libre Comercio.

En el tercer capítulo se presentan los elementos clave que El Salvador podría aprovechar con la Unión Aduanera Centroamericana, a partir de las ventajas comparativas reveladas planteadas por Bela Balassa. El índice de las ventajas comparativas reveladas permitirá mostrar los sectores más dinámicos de la economía salvadoreña, que, por ende, tendrán mayor potencial exportador. De la misma manera, el análisis de la intensidad tecnológica de la CEPAL permitirá determinar qué sectores pueden tener un mayor grado de innovación y eficiencia de cara a la apertura comercial como región con el resto del mundo. Por último, se evaluaron los desafíos de la unión aduanera para la región centroamericana, de la mano con los sectores potencialmente afectados con la apertura de esta.

Finalmente, en el capítulo cuatro, se exponen y presentan las propuestas, recomendaciones y conclusiones que se derivan de los principales hallazgos teóricos y analíticos de los capítulos previamente mencionados, con el fin de dar una aproximación integral a la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera Centroamericana.

## CAPÍTULO I

### ASPECTOS TEÓRICOS Y ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y ECONÓMICOS

En los últimos tiempos ha surgido un fenómeno económico que ha presentado una opción viable para algunos países, y no tanto para otros, acerca de la posibilidad de mantener un ritmo de crecimiento sostenido de las economías, mediante la expansión de las relaciones entre naciones. La integración presupone un proceso que se ha venido adoptando cada vez más por países independientes en particular hasta ir formando bloques de economías integradas en concepto de relaciones internacionales tanto de carácter económicas, sociales, como también políticas.

Por ello, en este capítulo se realiza una revisión teórica e histórica de la integración económica y su desarrollo a lo largo del tiempo. Para ello, en primer lugar, se presentan los antecedentes teóricos de los exponentes de las teorías de la integración, así como los enfoques de Bela Balassa, considerado el “padre de la integración”, así como los aportes y propuestas de la CEPAL en materia de integración económica. En segundo lugar, se detallan las teorías que promueven el desarrollo productivo, donde se exponen algunos de los elementos fundamentales que sostiene la teoría de la integración de Balassa, así como lo planteado por la visión estructuralista de la CEPAL para lograr una transformación productiva con equidad.

Posteriormente se realiza un análisis histórico de la integración económica centroamericana, para luego realizar un análisis de la implementación del neoliberalismo y el debilitamiento de la apuesta por la integración económica. Asimismo, se desarrollará un análisis de los cambios en el patrón de acumulación que se han venido gestando a lo largo del tiempo.

Por otra parte, en cada uno de los apartados de este capítulo se realiza un balance crítico del contenido desarrollado. Por último, se presentan los principales hallazgos del primer capítulo de esta investigación.

#### 1.1. Teorías de la Integración Económica

Uno de los autores a menudo tomado como referente en torno a las premisas teóricas que se encuentran al momento de abarcar a profundidad el fenómeno de la integración es el alemán Friedrich List, nacido en 1789, antecesor de la Escuela Historicista Alemana (EHA), quién fue el primero en desarrollar el “Sistema Nacional de Economía Política” en 1841, la obra es más representativa en su legado. Era un defensor del proteccionismo, argumentaba que las naciones más desarrolladas promovían medidas proteccionistas para resguardar su incipiente industria.

Asimismo, planteaba que una vez las industrias estuvieran suficientemente desarrolladas para poder competir en el mercado internacional, éstas podrían ir paulatinamente retirando las barreras comerciales antepuestas con respecto a segundos y terceros países. List, de esta manera alentaba a los países a que hicieran lo mismo para poder aprovechar eventualmente las virtudes del libre comercio.

Por otro lado, se tienen los planteamientos de Jacob Viner, nacido en el año 1892, cuya obra más prominente -La Teoría de las Uniones Aduaneras- sostenía que se da un cambio en la comprensión de los efectos que se generan a partir de la supresión de las barreras al comercio, medida adoptada para hacer efectiva la integración económica como se verá más adelante. Hasta esos momentos sólo se tomaban en cuenta en el análisis las ventajas que procedían de la eliminación de dichas restricciones entre países pertenecientes a la unión. Por otra parte, sostenía que la integración meramente comercial genera un tratamiento desigual y discriminatorio con respecto a los demás países que no participan de los acuerdos, y que de esta manera los demás países involucrados obtienen ganancias a causa del empeoramiento de terceros.

Es en línea al concepto de “integración” que se centrará especial atención a lo largo del desarrollo del primer capítulo y a sus diversas formas entendidas dentro de la terminología económica. Algunos autores incluyen dentro de la concepción de “integración económica” relaciones tanto bilaterales como multilaterales que se dan en torno al comercio, a la movilidad de personas y capitales, así como también a las relaciones de cooperación entre países las cuales pueden evolucionar hasta formar zonas de libre comercio, uniones aduaneras, formar mercados comunes, y lograr una integración económica y política total.

### **1.1.1. Bela Balassa**

El concepto de integración *per se* dista de la dimensión económica que se busca alcanzar y que el autor Bela Balassa definió en su obra “*Teoría de la Integración Económica*” en el año 1964. Por ello se realizará una exposición de su teoría como primer punto dentro de la presente investigación para que permita aproximar de manera eficiente el rumbo técnico que, a partir de ésta, se usará para el presente análisis de la economía salvadoreña.

*“Nos proponemos a definir la integración económica como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de negocios, la integración viene a caracterizarse*



*por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.”* (Balassa, 1964).

Tanto en la literatura económica como en la experiencia internacional ha figurado siempre un fenómeno que busca mermar las trabas que pueden darse en las relaciones entre países y este es la denominada “cooperación”. De esta forma, Balassa (1964) busca hacer una separación clara para evitar confundir los términos *cooperación internacional* con *integración económica*. Por un lado, el primer término alude a la disminución de ciertas medidas de discriminación entre países y, a lo que al segundo término respecta, este hace referencia a la supresión de medidas discriminatorias entre naciones.

La teoría de la Integración económica que el autor desarrolla abarca con especial énfasis los efectos económicos de la integración en múltiples formas, así como también los problemas que se han originado por las discrepancias y el diferente manejo de las políticas tanto de orden monetario como fiscal.

#### **1.1.1.1. La Integración Económica**

Antes del esbozo de una teoría de la integración económica, a lo largo de la historia se dio lugar a una disputa entre quienes apoyaban a nivel comercial el libre cambio de mercancías y los que se inclinaban por el proteccionismo, como señala M. Corral (2010), por un lado se tiene a Charles Davenat -autor relevante dentro de mercantilismo en el siglo XVII- el cual fue el primero en sostener el librecambismo argumentando que el comercio es por naturaleza libre (*“trade is in it’s nature free”*) y que este funcionaria de manera más óptima entre las naciones si el Estado se limitaba a intervenir en los asuntos comerciales.

Por otra parte, sostiene que posteriormente Adam Smith, el padre del liberalismo fundamentaría el anterior postulado en dos argumentos: “a) el comercio permite ampliar el mercado cuya estrechez es, de acuerdo Smith, el principal obstáculo para la aplicación del principio de la división del trabajo y, por tanto, del desarrollo de la productividad; y b) el comercio permite la exportación del producto ‘excedente’ que de otra manera no tendría demanda” (Corral, 2011).

El proteccionismo en cambio, sostiene que se debe proteger la producción nacional para así incentivar la industria y el avance del sistema productivo interno y proteger dicha producción de la competencia extranjera a partir de la implementación de barreras a la entrada de la producción de carácter externo; como por ejemplo el aumento de los aranceles o derechos de importación. Claro está que entre los autores que defienden esta postura señalan otras necesidades como la de mermar desequilibrios en la balanza de pagos y lograr una mayor independencia económica

entre otras. El proteccionismo sostiene que el libre cambio, en el mercado desregulado, en la competencia abrupta y salvaje, no puede haber ganadores del comercio sin que otras economías se empobrezcan.

*“...el proteccionismo, enunciado por primera vez por el economista alemán Friedrich List (1789-1846), cuyo pensamiento central es que el libre comercio sirve a las economías más desarrolladas para dominar a las menos desarrolladas, y que es necesario habilitar cuantos remedios sean necesarios para ‘proteger’ el nacimiento y desarrollo de la propia industria.” (Corral, 2011).*

Las medidas proteccionistas fueron cobrando fuerza a finales del siglo XIX y se fueron acentuando durante el siglo XX debido a la crisis que se venía aproximando poco a poco y llegándose así la Primera Guerra Mundial; la crisis fue evolucionando y viendo su punto más álgido durante *La Gran Depresión en el año 1929* en el que el desempleo era uno de los males que más aquejaba las economías, por esto se buscaba proteger la industria nacional. Es así como el proteccionismo para estos fines se popularizó y se dio la entrada del intervencionismo estatal el cual comenzó a cobrar fuerza con las tesis Keynesianas.

Es en este punto, que se comienzan a imponer barreras discriminatorias contra las mercancías de producción extranjera, estas devienen de políticas proteccionistas entre las cuales se fijan *aranceles*, es decir, impuestos o tarifas que se cargan sobre los productos que ingresan al país en concepto de importaciones. Por otro lado, se encuentran las *cuotas de importación* que estipulan la cantidad permitida de producción extranjera que puede ingresar al territorio nacional. También se ponen en marcha políticas de tipo cambiario como el control de divisas o capital, esto se logra controlando el flujo de divisas que resultan de la compra o venta de estas monedas con el fin de aprovechar las ventajas del tipo de cambio a un momento determinado, así como también la libre convertibilidad de las mismas.

Los términos de intercambio de productos estipulados entre naciones, es decir mediante acuerdos bilaterales o multilaterales son parte de los factores que influyeron en la disminución del librecambio comercial y las relaciones económicas internacionales en general para mediados del siglo XX.

Por lo general, la Integración Económica es entendida rápidamente como el conjunto de acciones que buscan unificar las economías de los países miembros de dicha integración. Es un proceso que resulta de acuerdos internacionales, cuyo objetivo es reducir al máximo o eliminar

restricciones de carácter arancelarias y no arancelarias que dificultan o frenan el comercio entre naciones.

Dichas acciones son incipientes al proceso de integración económica; generalmente se inicia por las medidas más básicas como la eliminación o reducción de los obstáculos arancelarios o derechos a la importación de mercancías y, por otro lado, la reducción de obstáculos no arancelarios como la restricción a importar cierto tipo de productos fijos, marcas o producción proveniente de determinado tipo de empresa de establecida y/o reconocida competencia.

#### **1.1.1.2. Fases de la Integración Económica**

La integración no es un fenómeno de fácil aplicación, inherente a ella, lleva escenarios complejos que se deben tener en cuenta no sólo en el ámbito económico sino también implicaciones tanto de carácter político como jurídico de alto impacto social. Se abarcará más adelante ciertos efectos tanto estáticos como dinámicos de la integración económica en los cuales estas complejidades entrarán en el análisis.

A momento, los escenarios anteriores dan lugar a ciertas trabas y barreras económicas entre países, así como también las fronteras económicas que separan a los mercados originan una serie de fases de integración las cuales forman una especie de escalonada para lograr una integración económica total. De acuerdo a Balassa (1964) entre estas fases de la integración económica se tienen las siguientes: Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica e Integración Económica Total. Actualmente, estas fases difieren un poco en cuanto a su evolución dependiendo de los autores que identifican el proceso de integración económica que se da entre economías geográficamente próximas. Por lo general el punto de partida para dicho proceso es el establecimiento de un *“Acuerdo Comercial Preferencial”*.

- **Acuerdos Preferenciales**

Los países que participan en dichos acuerdos tienen los beneficios de obtener la aplicación de preferencias tarifarias, esto quiere decir que la tasa arancelaria aplicada entre ellos es menor a la que aplican con los países del resto del mundo, aquellos que no participan de dicho acuerdo. De acuerdo a Corral (2008) Los acuerdos preferenciales suponen la concesión por parte de un país de determinadas ventajas comerciales a ciertos productos procedentes de otro país o grupo de países. Normalmente tienen carácter asimétrico, es decir, no exigen reciprocidad y son habituales entre países con diferentes grados de desarrollo.

- Zona de Libre Comercio

Esta es una fase superior a la anterior, suponiendo un contexto hipotético, si un bloque de países suscrito a un acuerdo preferencial con reducciones arancelarias acuerda abolir por completo los derechos de importación se forma una zona de libre comercio. Es importante señalar que las reducciones pueden ser tanto arancelarias como no arancelarias y los países miembros pueden establecer unilateralmente la tasa con respecto a los países que no son miembros. De acuerdo a Balassa (1964), en una zona de libre comercio tanto las tarifas como las restricciones cuantitativas son eliminadas por completo.

- Unión Aduanera (UA)

La siguiente fase del proceso de integración es la Unión Aduanera, como señala Balassa (1964), ésta logra además de una supresión total a la discriminación de los movimientos internacionales de mercancías, la equiparación de tarifas con países que no pertenecen al área de la Unión Aduanera.

La Unión Aduanera es una zona de libre cambio de mercancías y la adopción de un arancel externo común, es decir, no sólo se eliminan las barreras arancelarias entre las economías que forman parte de ella sino también presupone la creación de una tarifa a la importación externa y común sobre producción de países externos o terceros Estados. Como resultado las mercancías que intenten ingresar a cualquiera de los países miembros de la Unión Aduanera estarán sujetos a la misma tasa impositiva sin diferencias por el país que ingresen.

Los productos que circulen entre las fronteras de los países miembros tienen preferencia y exclusividad sobre los provenientes de los terceros Estados, esto significa que, aunque la producción entre países miembros esté exenta de derechos de importación, gozan de un margen de preferencia sobre los externos.

- Mercado Común

Posteriormente, se pueden estipular medidas de eliminación de barreras no sólo a las mercancías, sino también al libre movimiento de los factores productivos y esto desemboca en el origen de un Mercado Común (MC) como menciona Corral (2008). De esta manera se da una libre movilidad de mercancías, capitales, personas y servicios en el territorio. También identifica una fase extra denominada "*Mercado Único*" pero que, de acuerdo a su planteamiento, no forma parte de la teoría de la integración económica: "*La razón es que los requisitos exigidos para alcanzar esta fase (eliminación de barreras físicas, técnicas y fiscales) no aportan nada nuevo,*

*estando orientados a garantizar la liberalización de los intercambios y, por tanto, la verdadera consecución del mercado común” (Corral, 1964; 121).*

- Unión Económica

Esta fase, a partir de la supresión de las restricciones a la circulación de mercancías, personas, capitales y servicios también busca homogenizar o más bien armonizar las políticas económicas al interior del bloque de países miembros del (MC), de esta manera se consolida la Unión Económica. La Unión Económica se caracteriza por el establecimiento de políticas comunes destinadas a favorecer el desarrollo regional y reducir las disparidades internas.

- Integración Económica Total

Como sostiene Balassa, la integración económica total supone la unificación de la política económica, monetaria, fiscal, anti cíclica y social. Por otro lado, se establece la necesidad de una entidad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros, como el Banco Central Europeo, en la Unión Europea.

Por su parte, Corral (2008) establece que la integración monetaria como último paso en la integración total “se refiere a una unión económica que cumple tres requisitos: a) las monedas son convertibles, b) los tipos de cambio son irrevocablemente fijos y c) los capitales circulan libremente. La creación de una moneda única no es imprescindible, pero permite aprovechar al máximo las ventajas de una unión monetaria.” (Corral, 1964: 121).

Los argumentos que incentivan la integración económica para el autor y las líneas de acción que se trazan para dicho fin se respaldan en la necesidad de contrarrestar la discriminación originada a partir de la intervención estatal en los asuntos económicos; por ello se considera apropiado el establecer “Uniones aduaneras” para memar el efecto de fluctuaciones cíclicas resultantes de las relaciones que se llevan a cabo mediante la práctica del comercio exterior.

Hay una divergencia que merece ser señalada y esta es el grado de bienestar que supone la integración a los países desarrollados en contraste a los países subdesarrollados. En el caso europeo, la producción a gran escala y el acceso a mercados mucho más vastos, la disminución de la inseguridad del comercio y una tasa de cambio tecnológico más rápida suponen a todas luces un nivel de desarrollo mucho mayor; por lo que se debe tener en cuenta que el aparato productivo desarrollado, el avance tecnológico constante en estos países hacen factible dichas posibilidades de evolución y crecimiento para lograrlo.

Por otro lado, para los países subdesarrollados, el desarrollo económico aparece como un objetivo elemental, es por ello que optan por buscar la integración económica como medio

canalizador de la posibilidad de asegurar mercados más amplios y así poder apostar por un desarrollo equilibrado de sus industrias incipientes en algunos casos como el propio y en vías de desarrollo, o economías emergentes por el otro. Es por ello que a partir de la segunda mitad del siglo XX se pusieron en marcha en América Latina procesos de industrialización por sustitución de importaciones, para lograr fortalecer la industria y el comercio nacional, así como para optar por mercados más amplios mediante la producción a grandes rasgos.

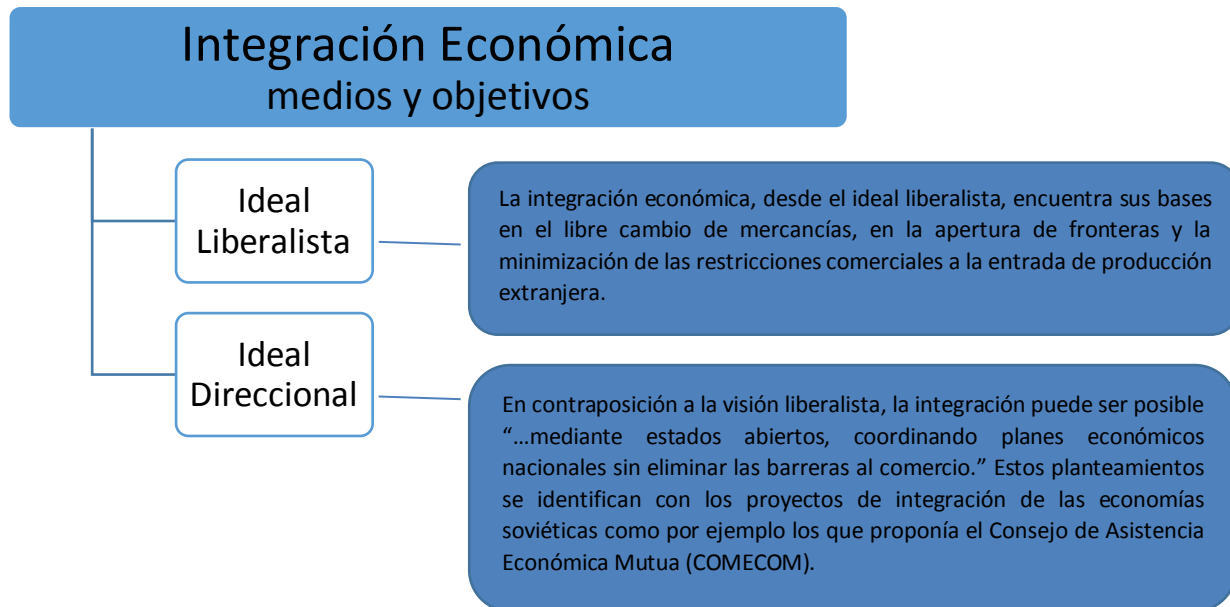
### **1.1.1.3. Factores políticos y económicos de la Integración**

Balassa (1964), sostiene que los esfuerzos que mueven la integración no son unilaterales, es decir, no son motivaciones meramente políticas en primera instancia, ni tampoco lo son exclusivamente económicas, ya que estas presentan una relación de causalidad debido a que los impactos resultantes de la integración a partir de intereses meramente políticos desencadenarían repercusiones en el ámbito económico y viceversa.

*“Desde el punto de vista económico, la cuestión básica no es si fueron económicas o políticas las motivaciones que dieron el primer ímpetu al movimiento de integración, sino cuáles serán los efectos económicos de la integración. En algunos círculos políticos los aspectos económicos son deliberadamente minimizados y el plan de integración económica se considera simplemente como un peón en el juego de las fuerzas políticas. Semejante punto de vista subestima indebidamente la validez económica de la propuesta.” (Balassa, 1964).*

Es así que las motivaciones políticas no son un factor más relevante sobre los aspectos económicos; el autor al construir una teoría de la integración económica no planea excluirlas, pero tampoco ahondarlas implícitamente, sino retomarlas sólo cuando estos hayan motivado en gran medida aspectos argumentativos en cuanto a la resolución de un problema económico por medio de procesos políticos.

**FIGURA 1: Ideales de la Integración Económica**



Fuente: Elaboración propia en base a Balassa (1964).

De acuerdo a Juan M. Vacchino (1980), con la integración económica se renueva el viejo conflicto doctrinario que contraponía y diferenciaba al internacionalismo clásico, con el nacionalismo autarquizante profesado por los mercantilistas.

La teoría económica ortodoxa, desde sus fundamentos liberales esboza la teoría de la integración desde las premisas del libre comercio, basada en los postulados de David Ricardo de los costos comparativos por un lado y en la teoría de la protección de Friedrich List. Es desde esta premisa del libre cambio -la cual presupone la abolición de barreras aduaneras y de otras restricciones que pesan sobre la libre movilidad de las mercancías dentro de la región- tiene por objetivo lograr la ampliación de mercados, la disminución de los costos, la creación de comercio y el aumento de la productividad del área que la conforma.

Pero esta postura tiene sus críticas y detractores que se basan en la empírica a lo largo de la historia. Como se ha venido desarrollando, es a mediados del siglo XX que han venido evolucionando teorías en torno a la integración económica como la de Bela Balassa, teoría de uniones aduaneras que presuponían la eliminación de aranceles internos dentro de una región y el establecimiento de aranceles externos que caracterizan a las uniones aduaneras, lo cual sirvió de base a los primeros planes de integración en Europa y posteriormente en América Latina. Es a partir de la implementación de estas políticas que el pensamiento liberal pasa a influir

decisivamente en el ámbito de la integración regional, en la determinación de los supuestos y leyes que rigen su proceso y en la elección de los instrumentos necesarios en el análisis de los efectos como reacción a las políticas implementadas.

José M. Aragao (1967), concluye que la adopción de los principios clásicos y neoclásicos como fundamento de la política económica, ha merecido críticas por sus consecuencias desequilibradoras y de fomento a la desigualdad, la situación del mundo constituye el mejor testimonio de las falencias de los postulados clásicos, de una propagación automática de los beneficios del progreso a través del comercio.

Se encuentra una confrontación poco factible en el momento histórico que ambas posturas se encuentran debido a que, como el autor señala -citando a Jean Weiller- *“Constituiría un serio error suponer que la decisión de crear una unión regional restablecería las condiciones de liberalismo económico, extirpando de un golpe todas las llamadas políticas dirigistas”*. Argumentado bajo la realidad que la búsqueda del pleno empleo, el tratamiento de las crisis, la regulación de monopolios de mercado y otros fenómenos económicos de similar origen deben ser reguladas por el Estado -es decir, la intervención estatal o la planificación es un factor crucial para evitar los desequilibrios del mercado- siendo los ideales liberalistas un proceso anacrónico.

Por otro lado, el dirigismo en sí no es el problema, sino más bien determinar en qué medida la integración económica requiere de una mayor intervención del Estado en los asuntos económicos, o si se puede seguir confiando en los instrumentos del mercado con capacidad de auto regulación ante los desequilibrios.

Es sabido que posterior a la segunda guerra mundial, el hecho de abandonar un poco o al menos frenar la planificación centralizada, tuvo como resultado un crecimiento económico notorio durante la década de los años cincuenta en las economías europeas, esto no supone un retorno al librecambismo de periodos anteriores a la primera guerra mundial, pero muestra sus efectos beneficiosos en términos relativos. En la época siempre se defendía el dirigismo de Estado, el autor señala que por ejemplo André Philip sostiene que *“no existe alternativa a la economía dirigida, ya que el mercado puede ser extendido, no ya liberalizándolo, sino por el contrario, organizándolo”*. Otros como Maurice Byé, contraponen la teoría de la integración con la teoría de mercado.

### *El bienestar en la integración.*

La intervención estatal conlleva como fin u objetivo principal el bienestar general de la sociedad, por ello se hace más necesaria su intervención en países subdesarrollados en cuanto a los



asuntos económicos; esto es debido a que las fuerzas y los incentivos que reposan en el mercado no necesariamente conducen al desarrollo económico de la región. En algunos casos, ha probado ser motor de un crecimiento económico, pero esto dista axiomáticamente de transformarse inmediatamente en desarrollo social y económico, por tanto, se puede decir que el fin último de la acción económica es el bienestar en general. Se puede reducir un poco más el alcance de dicho concepto a “bienestar económico” y su relación con la integración, dicho bienestar quedaría afectado por 4 hechos: 1) Un cambio en el grado de discriminación entre producción nacional y extranjera; 2) un cambio en el volumen de producción; 3) por una redistribución del ingreso entre diferentes países y finalmente; 4) por una redistribución dentro de los países individuales. De lo anterior se pueden determinar dos componentes esenciales de la integración, un componente “real” del ingreso; el cual denota un cambio en el bienestar potencial englobado por la *eficiencia* y un componente “distributivo” del bienestar económico; el cual involucra los efectos de la redistribución del ingreso en el bienestar abriendo paso a la *equidad*.

De manera más precisa la eficiencia económica significa en primera instancia eficiencia tanto en la producción como en el cambio; es decir, una “maximización de la producción” y “optimización del comercio” correspondientemente y por otro, un mejoramiento en uno o ambos generará un incremento en el bienestar social. Si acaso se diera un cambio en el bienestar potencial representado por el ingreso real, se tienen que considerar aspectos relevantes que afectan la esfera de la distribución y de esta manera determinar en qué medida el bienestar económico ha sido alterado.

De acuerdo a Balassa (1964), Pareto sostiene que el incremento en el bienestar humano solamente conduce a un incremento en el bienestar social cuando no se reduce el bienestar de ninguno de los miembros del grupo. De esta manera se debe analizar su postulado como una definición de “bienestar interpersonal” y tomando en cuenta los rasgos anteriormente mencionados, la manera en que un cambio en la distribución del ingreso requeriría comparaciones interpersonales del bienestar.

Actualmente, la ciencia del bienestar ya no admite realizar interpretaciones del bienestar interpersonal: *“Como una posible solución, se ha sugerido que los cambios en el bienestar pudieran ser determinados en términos del bienestar potencial; esto significaría que la posibilidad de beneficiar a todo el mundo (o, por lo menos, no perjudicar a nadie) podría ser utilizada como equivalente e aun incrementen el bienestar económico.” (Balassa, 1964).*

Es por ello que el componente distributivo de la integración económica no se puede dejar de lado, si la integración redistribuye el ingreso entre las naciones, especialmente los que están suscritos a una unión y a los que no lo están también. En todo caso, sería un error técnico sostener que se obtendrá un bienestar mundial mientras el ingreso real de los países adscritos es mucho mayor a la pérdida que sufren los terceros estados.

### *Eficiencia Estática y Dinámica*

En las economías desarrolladas la utilidad marginal del ingreso es relativamente menor a la de los países subdesarrollados, la distribución del ingreso y el aprovechamiento de sus capacidades es doble o triplemente aprovechada en los países en vías de desarrollo, de esta manera si una unión de economías desarrolladas amplía sus ganancias a escala, esto podría suponer un detrimento del bienestar mundial a partir del efecto redistributivo que el ingreso percibiría de los países pobres a los ricos.

De lo anterior se puede dilucidar una relación de equivalencia entre bienestar potencial y mejoría en la distribución de recursos en un momento determinado. Hasta ahora el concepto de bienestar potencial ha sido tratado, como señala el autor de manera estática para determinar los efectos de la integración económica.

Por su parte, es más apropiado establecer el impacto de la integración económica en el marco de condiciones dinámicas de eficiencia, la cual de acuerdo a Balassa (1964) es “la tasa hipotética de crecimiento del ingreso nacional asequible con recursos y tasa de ahorro dados”. Desarrollando lo anterior, la montaña de posibilidades de producción comprende producción potencial en un momento histórico determinado con recursos dados, si se redistribuyen dichos recursos no puede haber un incremento de producción para un determinado artículo sin que se merme la producción de otros.

La eficiencia dinámica puede entenderse en términos más claros como un indicador para determinar qué economía es propensa a experimentar un crecimiento económico más rápido que las restantes en igualdad de condiciones de la zona en común. Analizando los factores que pueden alterar la eficiencia dinámica de una economía con eficiencia estática se pueden mencionar los avances tecnológicos, la incertidumbre de las decisiones económicas, la distribución de los retornos de la inversión, relaciones inter-industriales, tanto de inversión como de producción, entre otros.

En cuanto al movimiento de factores y problemas de la integración, cuando se parte de un estudio generalizado se comienza desde un sentido estático fundamental y se prosigue a evaluar los

factores que se han estipulado para el enfoque siguiente, ya que el criterio más adecuado para evaluar la integración económica es la eficiencia dinámica. Lo anterior es debido a que este aproxima la medida del impacto sobre la distribución de recursos y el crecimiento de las economías debe complementarse con las medidas políticas necesarias para aprovechar los beneficios que la integración económica provee en el marco de una unión aduanera.

El enfoque dinámico, a medida se desarrolla en la teoría de la integración de Balassa, destaca la importancia de las interrelaciones que se crean entre la magnitud del mercado y el crecimiento económico, incluyendo variables que intervienen en el proceso como el cambio tecnológico, los riesgos e incertidumbre que se generan en torno al comercio exterior y las actividades de inversión.

Es cuanto a esto último que cabe señalar una interrelación extra, y es el fenómeno de la inversión extranjera y su dinámica en cuanto al comercio internacional y cómo esta se ajusta y abona al objetivo principal del libre mercado, el cual desde la perspectiva ortodoxa sostiene que se traducirá en una mejora significativa del bienestar de todos los países involucrados en él.

“La inversión extranjera en la mayoría de los casos se plantea como un medio de supremacía de las libertades o como una propensión al incremento de la igualdad comercial y económica mediante la obtención de una transferencia de técnica, tecnología y conocimientos para reformar el aparato productivo de las naciones más pobres para así poder insertarse en el mercado internacional con un mayor nivel de competitividad”. (Aráuz et al., 2017).

La integración y la IED guardan una relación estrecha en la medida que esta última es incentivada dentro de la región económicamente integrada, y abona de manera directa a una mayor efectividad tanto individual como regional, en cuanto a la producción de mercancías (despegue de la industria) y al comercio. Tanto la integración como la IED, desde una visión convencional plantean que de una relación entre países desarrollados y subdesarrollados hay ganancias derivadas de dichas actividades. Si bien esto no es cierto en el sentido que aunque se busque el despliegue industrial de los países subdesarrollados estos últimos poseen una capacidad productiva de la fuerza de trabajo demasiado baja. Como plantea Aráuz et al.(2017), en base a Shaik (1990), incluso con la transferencia de tecnología proveniente de los primeros países, la fuerza laboral de estos la aprovechará de manera más eficiente a la de los países del tercer mundo, denominándose esto como “productividad directa”.

Por tanto, se han analizado desde la óptica de ciertos autores, sus más relevantes aportes y posiciones en cuanto a la integración económica como proceso o fenómeno económico que

busca la unificación de economías geográficamente próximas o en la creación de regiones que las integren persiguiendo dicho fin. La teoría principal en el manejo, uso y análisis de tal fenómeno es la Teoría de la Integración Económica de Balassa, con base a ella, al dualismo entre la eficiencia estática y dinámica en su planteamiento es que se hará un análisis posterior para la economía salvadoreña.

### **1.1.2. CEPAL: Propuesta de Integración Económica**

El presente apartado se centra en la búsqueda de un desarrollo económico estable e industrial que disminuyera el peso de un sector agroexportador demasiado expuesto a los ciclos del comercio mundial, creaba la atmosfera para darle una nueva forma de un ideal que tenía sus cimientos desde la República Federal de Centroamérica: la integración centroamericana.

Se pretende exponer las causas que impulsaron a la integración económica de los cinco países: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Asimismo, se abordarán las características del modelo implementado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y se mencionará el papel de las influencias externas (Estados Unidos) sobre la implementación de la integración económica, el cual refleja los intereses del capital aliado extranjero.

#### **1.1.2.1. Insuficiencias de la pauta tradicional de desarrollo**

Al terminar la segunda guerra mundial, empezaron a manifestarse desde entonces nuevos esfuerzos de impulso a la actividad productiva. Por una parte, la relativa escasez de importaciones y el aislamiento de la producción nacional respecto de la competencia de la producción extranjera permitieron establecer diversas industrias ligeras: textiles y alimentos elaborados. Por otra parte, se llevaron a la práctica varios programas bilaterales entre los Estados Unidos y entre países centroamericanos, con el fin de fomentar la producción de materias primas, cuyas principales fuentes de abastecimiento en el sudeste de Asia se habían cerrado. (Lizano, 1975).

A pesar de los logros alcanzados por los países centroamericanos en la primera década de la posguerra, los cuales permitieron restablecer un equilibrio dinámico en el sector externo y ampliar la base nacional de capacidad productiva en cada país. Con todo, Lizano (1975) señala que, ello no era suficiente para imprimir a las economías centroamericanas con el dinamismo requerido. Esto debido a que la industrialización no produjo cambios importantes en la composición del producto de cada país ni rebasó la pauta basada en industrias ligeras, a pesar de los avances

que mostraron la inversión y la industria manufacturera. Sumando a ello, la inestabilidad de los precios de las exportaciones tradicionales, lo que produjo crisis de ingreso y ocupación.

Durante los años de auge y prosperidad relativos a la terminación de la segunda guerra mundial, Segovia (2002) menciona que las insuficiencias no pasaron inadvertidas para Centroamérica. El reducido tamaño del mercado de cada país centroamericano, la imposibilidad de ocupar plena ocupación de la fuerza de trabajo condujo a los gobiernos a plantearse en 1951 la posibilidad conjunta que, fundamentándose en el ideal histórico de la unión centroamericana, impulsara la gradual y progresiva integración de sus sistemas productivos, y facilitase el restablecimiento de la viabilidad económica de estos países a largo plazo.

### **1.1.2.2. Modelo de Integración de la CEPAL**

Junto al desarrollo de un sistema de tratados bilaterales, Dada (1978) menciona que otro modelo de integración se abrió paso a través de estudios y de reuniones de "alto nivel": el modelo de integración de CEPAL. Entre las reuniones de "alto nivel", CEPAL (1985) menciona la participación directa de los gobiernos por intermedio de sus ministros de Hacienda o Economía, hombres jóvenes de excelente formación académica, conscientes de la necesidad de impulsar el desarrollo de sus países e imbuidos del ideal centroamericanista, asistieron como delegados al Cuarto Período de Sesiones de la CEPAL en México, en 1951. Allí tomaron contacto con Prébisch y sus colaboradores de la Secretaría y analizaron con ellos los problemas de Centroamérica.

En un documento que presentaron a la reunión de la CEPAL en México, 1951, hicieron presente "el interés de sus gobiernos en desarrollar la producción agrícola e industrial y los sistemas de transporte de sus respectivos países, en forma que promueva la integración de sus economías y la formación de mercados más amplios mediante el intercambio de productos, la coordinación de sus planes de fomento y la creación de empresas en que todos o algunos de tales países tengan interés" y manifestaron su deseo de que "la Secretaría de la Comisión proporcione a los gobiernos mencionados la cooperación necesaria para el estudio y desarrollo de dichos planes. CEPAL (1985).

La Comisión tomó nota del deseo de los centroamericanos y, junto con encomendar a la Secretaría de CEPAL que estudiara las medidas o proyectos que permitieran la realización gradual de la integración, invitó a los gobiernos de Centroamérica a que "en la oportunidad que determinen procedan a la formación de un comité de cooperación económica, integrado por los ministros de economía o por sus delegados, que actúe como organismo coordinador y como

órgano de consulta del Secretario Ejecutivo de la CEPAL, tanto para orientar los estudios como para considerar las conclusiones de los mismos"

La CEPAL comenzó a trabajar en Centroamérica casi desde su fundación a través de las misiones de asistencia técnica, jugando un papel importante para la elaboración de políticas económicas en los años cincuenta. Es en 1951 que CEPAL decide establecer una subsección en México, destinada a servir a los países de México y Centroamérica, pero más dedicada a la integración de Centroamérica. Fue Víctor Urquidí, economista de prestigio quien orientó principalmente los estudios de integración. (Dada, 1978).

Dada Hirezi, alude que su concepción de la integración centroamericana era muy diferente a la de los tratados de libre comercio, respondiendo a la concepción de desarrollo que la acumulación había desarrollado bajo la dirección de Raúl Prébisch: búsqueda del desarrollo "hacia dentro" y de una programación que "rija deliberadamente las fuerzas del desarrollo". Esta búsqueda de un desarrollo con cierto nivel de autonomía implicaba una integración de países cuyos mercados estrechos imposibilitaban la creación de un complejo industrial dinámico y que se convirtiera en el centro de la economía.

Desde la década de los cincuenta hasta mediados de los ochenta, la CEPAL fue la institución que más promovió la integración económica. La integración era una estrategia para la industrialización y búsqueda de la mayor autonomía para América Latina en la economía mundial. Este proyecto se concibió con la propuesta de crear un Mercado Común Latinoamericano que suponía la promoción de un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones como la ampliación del comercio intra zonal fundamental para el progreso de la región. (Laredo, 1996:4).

Los aportes de la teoría estructuralista latinoamericana, ejercieron influencia en las políticas de integración, las cuales siguieron siendo inspiradas por las ideas cepalinas de industrialización con sustitución de importaciones.

En un contexto de asimetrías en las relaciones internacionales, surge la idea centro-periferia, en donde se traduce la difusión internacional del progreso técnico entre los países centrales o desarrollados, y los de la periferia o en desarrollo; en donde los frutos del progreso técnico se distribuyen de manera desigual.

Según (CEPAL 1988) los países del centro no sólo captan los frutos del progreso técnico que les corresponde, sino que también retienen una parte de lo que corresponde a la periferia. La elasticidad de la demanda internacional de productos básicos exportados por la periferia con

respecto al ingreso, es baja. En contraste con esto, la elasticidad de la demanda de los países de la periferia por los bienes manufacturados que ellos importan desde los centros, es elevada.

Es entre estos factores que se deriva parte del deterioro en las relaciones y términos de intercambio entre los países del centro y la periferia, viéndose estos últimos en un estrangulamiento externo de los países en desarrollo, limitando esto su desarrollo. En la periferia los sectores de alto ingreso adoptan patrones de consumo de países más desarrollados, afectando negativamente el proceso de acumulación de capital. Por su parte, el avance tecnológico no se difunde en forma pareja en toda la economía.

Las economías de la región, por tanto, presentan un patrón heterogéneo de desarrollo, coexistiendo según (CEPAL 1988) grandes diferencias de productividad y manteniendo diferencias profundas en la distribución del ingreso, el subempleo y marginalidad.

A partir de estos problemas se buscan dar respuestas por parte de la CEPAL, para los países latinoamericanos mediante el sugerido proceso de industrialización, logrando en la práctica avances importantes en materia de productividad y del comercio exterior. No obstante, no se impidió la persistencia de contrastes y problemas básicos, como diferencias de productividades aún dentro de un mismo sector, subempleo y marginalidad social.

Como menciona Norberto González (CEPAL 1988) los elementos fundamentales del concepto centro-periferia pueden encerrarse en los temas de la transformación de los centros y de la institucionalidad del comercio mundial; la asimetría de las relaciones internacionales; y lo referido a la industrialización. (ibid. Pag.17).

Los países centro no sólo han aumentado, sino que también han experimentado transformaciones tecnológicas y productivas que erosionan o cambian las ventajas comparativas de los países de la periferia.

Respecto a las asimetrías comerciales, González menciona que, si bien es cierto, se han diversificado las exportaciones por parte de los países de la periferia, éstas siguen teniendo una fuerte dependencia de productos básicos, lo que continúa marcando una asimetría entre la estructura de las exportaciones de la periferia respecto de sus importaciones. Sin dejar de lado el fuerte incremento de proteccionismo por parte de los países desarrollados, lo que limita el crecimiento de las exportaciones.

Para el tema de la industrialización, la CEPAL propone que la Sustitución de Importaciones y la promoción de exportaciones tienen que continuarse viendo como complementarias. Asimismo,

se cree que sustitución de importaciones es un tipo de eufemismo con que se designa el desarrollo de nuevos factores y actividades.

La política tecnológica tiene que articularse con mucha más eficiencia que hasta ahora con la estrategia del desarrollo industrial y agropecuario y con la política de comercio exterior. Sólo así se logrará la capacidad de innovación indispensable para competir en la economía mundial. (CEPAL, 1988:19).

Según Norberto González, estas directrices pueden tener mayores posibilidades de realización en la medida que avancen los esfuerzos en pos de la cooperación e integración regionales.

Cabe mencionar que R. Prébisch, planteó la tendencia al desequilibrio estructural de las economías periféricas, marcado al nivel internacional por un incremento en la demanda de productos primarios a menor proporción que el incremento de consumo de los productos manufacturados. (Ibid.). Con esto no sólo los países de la periferia se verían en propensiones deficitarias y deudoras de carácter estructural; sino que también y no menos importante, el desarrollo económico de la economía mundial presenciaría un desplazamiento de fuerza de trabajo desde las actividades primarias a las secundarias y terciarias.

Según (Urquidi, 1987) ante los diversos problemas económicos y financieros que acogen los países de la periferia -refiriéndose principalmente a los países latinoamericanos- será una tarea muy difícil diseñar una política económica en busca de mejoras en el comercio internacional. Por lo que sugiere una estrategia que algunos países de la región obtengan y exploten situaciones de relativa ventaja, considerándose dos condiciones de solidaridad. Según Urquidi, la primera, que los países compartan entre sí y con otros que se interesen por los resultados que pueden ser de beneficio común; segundo, que emprendan acciones a favor de los países más rezagados, con claros márgenes de ventaja económica potencial para esos países.

Urquidi considera que esta estrategia puede aplicarse tanto en las relaciones con el mundo extrarregional, como en lo referente a la construcción de una economía regional e integración.

Germánico Salgado menciona en (CEPAL 1988) que otras de las características que han ubicado en desventaja al comercio intrarregional, radica en la clase de bienes que predominan en el intercambio. El intercambio con productos no tradicionales suele concentrarse en artículos manufacturados de consumo duradero, con alta participación de bienes que se consideran prescindibles, por lo que reflejan problemas serios en la balanza de pagos.



Conforme a las distintas experiencias fallidas y exitosas de integraciones comerciales, continúan las motivaciones especiales por alcanzar una especie de unión aduanera. Tomando como ejemplo el Protocolo de Cartagena, Salgado, explica que con la unión aduanera se busca reducir el nivel de exigencia ya planteado por una integración, dejando en claro que las excepciones y listas de selectividad de productos erosionan y restringen el avance de integración.

Salgado advierte que, al no fijar un plazo para tal unión, se pospone indefinidamente la adopción del Arancel Externo Común y en consecuencia, la mayoría de las políticas que el acuerdo incluya.

Según Salgado, citado en (CEPAL, 1988), para el caso de Centroamérica, la reunión en Esquipulas, tuvo una trascendencia significativa para la integración centroamericana, inclusive una atenuación política podría tener un efecto decisivo sobre la integración económica, considerando que los agentes de la región no han cesado en trabajar por iniciativas de reactivación.

Para el año de 1985, se aprobó el Nuevo Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. En enero de 1986 se puso en vigor un nuevo Arancel Externo Común y reglas de valoración Aduanera. Hubo ampliación de la capacidad de financiamiento de la Cámara de Compensación y el Fondo Centroamericano de Estabilización utilizó toda su dotación de recursos. Considerada esa carencia, se creó el Fondo Centroamericano del Mercado Común, cuyos recursos provendrían mayoritariamente del financiamiento externo. (CEPAL, 1988).

Rosenthal sostiene, que una de las razones por las que ocurrió el fracaso de estos esfuerzos, fue precisamente la renuncia externa de apoyar con recursos las instituciones financieras comunitarias a fin de no beneficiar a todos los países, donde vale mencionar a Nicaragua. (Rosenthal, 1987 citado en CEPAL, 1988:200).

Por su parte José María Aragáo, hace alusión de R. Prébisch, en cuanto a que Centroamérica, al ser una región con pocos países, en donde las disparidades eran más reducidas, con identidades históricas muy parecidas, alcanzó metas significativas en materia de integración, tales como: la liberación de su comercio, unión aduanera, uniformidad de incentivos fiscales, incluso crecimiento del comercio intrarregional y el establecimiento de industrias destinadas al mercado regional. Pero en esta región, los factores de índole política, llevaron al retroceso ya conocido del Mercado Común Centroamericano.

Aragáo menciona, que gracias a la etapa de sustitución de importaciones, los países latinoamericanos pudieron salir al mercado internacional y alcanzar diversificar sus exportaciones. No obstante, Aragáo enfatiza en que se ha obtenido un costo social elevado,

porque la sustitución de importaciones ha significado subsidios a las exportaciones para hacerlas más competitivas en el mercado internacional, lo que no es más que, una transferencia de ingresos al sector exportador mediante el sistema tributario.

Según Félix Peña citado en (CEPAL, 1988) uno de los factores que llevan a la dificultad de integración de las regiones, es la falta de concordancia entre sus esfuerzos de coordinación frente a terceros y sus esfuerzos de cooperación económica intrarregional; parece ser, como si se tratase de dos realidades comerciales internacionales sin puntos de conexión.

#### **1.1.2.2.1. Características del modelo**

En la reunión de Tegucigalpa llevada a cabo en 1952, se crea un organismo denominado Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (CCE), integrado por los cinco ministros de economía. Dentro de la reunión, Dada (1978), menciona que se explicita con claridad cuáles son las bases de la integración que la CEPAL estima adecuadas: una integración **gradual, limitada, con carácter de reciprocidad, con programación conjunta**, cuyo objetivo debe ser reducir la dependencia del exterior, sobre la base de un proceso de sustitución de importaciones. Por tanto, el Comité, en esta reunión y en las siguientes, estudió una fórmula multilateral para promover el libre comercio entre los cinco países y dar contenido industrial a dicho intercambio.

Frente a la precariedad y disparidad del valor de las exportaciones de los productos primarios, la única salida estaba en la industrialización, y ella no era posible sin la integración. El terreno estaba listo para que a acción de la CEPAL diera frutos.

Dada (1978), menciona que en la primera reunión del CCE, se afirma que, para alcanzar la integración completa de sus economías, conviene en concentrar los esfuerzos para lograr una **integración económica gradual y limitada a determinados campos agropecuarios e industriales**. Señalando a la vez que el logro de una integración debe de ser **progresiva y gradual**, por medio de la adopción de **“proyectos de fomento que requieren acción conjunta”**

Las características de la integración buscada por CEPAL son, por consiguiente (Dada, 1978):

- a) Ser gradual y progresiva: el libre comercio no es el gran instrumento, y la integración debe avanzar en forma “gradual y progresiva” en la medida en que la planificación avance. Por política de integración limitada puede entenderse una política que, tienda a la localización óptima de algunas actividades económicas importantes.

- b) Planificada: Una planificación que sea capaz de “regir deliberadamente las fuerzas del desarrollo”; con el fin de localizar las industrias a crear, de forma que permitan un desarrollo equilibrado entre los países del istmo.
- c) Cooperación mutua y reciprocidad: CEPAL temía que los distintos niveles de desarrollo industrial de las economías centroamericanas pudieran ocasionar desequilibrios que dieran paso al traste con la integración, si no se ponía como norma una “reciprocidad” que posibilitara el desarrollo equilibrado entre la región.
- d) Integración de la agricultura con la industria: se pretendía orientar los programas de desarrollo económico de forma tal que a la vez se favorece la producción agrícola de materias primas para la industria, se estimule la industria que procesa materias primas producidas localmente.
- e) Participación limitada del capital extranjero a través de políticas que regulen su intervención en las empresas establecidas, de acuerdo con el programa de localización industrial.

Para 1996, (Mohr: citado en Dada, 1978) mencionaba que el programa de integración se mostraba riguroso. Parecía seguir su orientación original, en el sentido de aunar a la liberalización del intercambio, el desarrollo industrial y planificado y las medidas tendientes a crear una estructura institucional -y aun física- que garantizara un sistema de beneficios recíprocos; y, sin verse extremadamente influido por los intereses del sector empresarial, se veía impulsado por un selecto grupo de técnicos.

La década de los cincuenta hasta mediados de los ochenta, la CEPAL fue la institución que más promovió la integración económica. La integración era una estrategia para la industrialización y búsqueda de la mayor autonomía para América Latina en la economía mundial. Este proyecto se concibió con la propuesta de crear un Mercado Común Latinoamericano que suponía la promoción de un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones como la ampliación del comercio intra zonal fundamental para el progreso de la región. (Laredo, 1996:4).

### **Primer tratado de integración económica**

La Secretaría de la Subsede de la CEPAL, dirigida por Víctor Urquidi, llevó a cabo entre 1953 y 1956 diversos estudios que sirvieron de base a los ministros para considerar en 1957 un primer proyecto de tratado multilateral de libre comercio y un proyecto de régimen de industrias centroamericanas de integración. (CEPAL, 1985).

En 1956, el CCE señala las bases que deben de servir en una comisión “ad-hoc” para redactar un proyecto de tratado multilateral de libre comercio e integración económica. Dichas bases son las siguientes (Dada, 1978):

- a) Establecimiento de una zona de libre intercambio limitada a una lista de artículos
- b) Equiparación de gravámenes a los artículos señalados en la lista anterior, que provengan del exterior
- c) Incorporación de materias relativas a la consideración como nacional al capital centroamericano, a las mercancías incluidas en la lista, a los ciudadanos de los países centroamericanos; a la protección y promoción de las industrias regionales, etc.
- d) La lista indicada en a) deberá ser establecida de acuerdo con los estudios relativos a programas de industrialización, y al “proyecto de Ley sobre Industrias Regionales” que debería aprobarse junto con el Tratado general.

La puesta en práctica del modelo de Integración necesitaba la participación del sector empresarial. Dada (1978) señala que la acumulación industrial que la integración estaba supuesta a desencadenar necesitaba ser hecha por los grupos sociales que poseían los capitales necesarios. Además, no podía permitirse que el bilateralismo cobrara fuerza si se quería entrar en un proceso de libre comercio limitado y gradual. Esto conllevó a la creación de la Comisión Centroamericana de Iniciativas Industriales (CII), encargada de promover el desarrollo más adecuado a la industria.

En 1958, en Tegucigalpa, el Comité recomendó a los gobiernos del área la firma de dos instrumentos y en el mes de junio, éstos suscribieron el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana y el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración. De acuerdo con estos tratados, el Mercado Común Centroamericano se concibe como una zona de libre comercio que se perfeccionaría en un plazo de 10 años, con el propósito de llegar a constituir una unión aduanera; a la vez se promovería, de manera coordinada, el establecimiento y la ampliación de industrias que requieran tener acceso al mercado de conjunto. (CEPAL, 1985).

La integración centroamericana, según señala CEPAL, no sólo se concibió y se llevó a la práctica a través de medidas comerciales. Además del mencionado régimen de industrias, se estableció el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) y la Escuela Superior de Administración Pública de América Central (ESAPAC) y se completó una red de

caminos que unió a los cinco países. El Comité de Cooperación creó tres subcomités -el de comercio, el de coordinación estadística y el de vivienda, edificación y planeamiento- y diversos grupos de trabajo sobre desarrollo agrícola, industria textil, energía eléctrica y varias otras materias, con el fin de coordinar las acciones de cada país y avanzar hacia la integración.

El 13 de diciembre de 1960 los plenipotenciarios de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua suscribieron en Managua el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, que, según estipulación expresa de una de sus cláusulas, prevalecería sobre el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración y sobre los demás instrumentos de libre comercio, suscritos bilateral o multilateralmente entre las partes contratantes. Costa Rica se adhirió dos años después.

En el nuevo Tratado las partes acordaron establecer entre ellas un mercado común que debería quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de su entrada en vigencia y se comprometieron además a constituir una unión aduanera entre sus territorios, a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, que habían acordado en 1959 (CEPAL, 1985).

### **Disparidad entre acuerdos bilaterales y la integración centroamericana**

Mohr (citado en Dada, 1978) advertía sobre el camino separado que se dio desde 1951 entre bilateralismo y el modelo de la CEPAL. El autor menciona que el mercado común fue impulsado principalmente por un grupo de profesionales celosos de su éxito profesional, y no por una burguesía industrial incipiente, sin proyecto de clase, ni por los intereses de los Estados Unidos, ni por el convencimiento de los gobiernos.

La burguesía presente en la primera reunión de CII mostró la distancia que la separaba de las ideas de desarrollo equilibrado; y a través de los dos años que duró la elaboración del proyecto de Tratado General, los conflictos entre los intereses de las burguesías centroamericanas y las ideas de los tecnócratas, y los conflictos entre las mismas burguesías se presentaron con claridad.

En 1960, Dada menciona que el modelo de integración de la CEPAL no era retomado tal y como los tecnócratas la propusieron. La influencia política de los Estados Unidos era muy decisiva, a tal punto que, como lo menciona CEPAL (1985) -sin notificar al Comité, a Costa Rica ni a Nicaragua y sin que la CEPAL tuviera previo conocimiento- los Gobiernos de El Salvador, Guatemala y Honduras suscribieron un Tratado de Asociación Económica mediante el cual

establecieron una zona de Libre Comercio que habría de convertirse en una unión aduanera en el plazo de cinco años. Se estipulaba el establecimiento de una administración aduanal común que se repartiría equitativamente las recaudaciones, y asimismo libre circulación de cualquier clase de productos, cualquiera fuese su origen; es decir, se incluían los importados. Funcionarios del Gobierno de Estados Unidos habían promovido la idea e incluso colaborado en la redacción del Acuerdo, y habían ofrecido financiamiento para el Fondo de Desarrollo y Asistencia que contemplaba el Tratado y cuyas funciones serían las de un organismo de fomento y crédito destinado a contribuir a la realización de obras básicas -carreteras y otras- y al establecimiento o ampliación de empresas industriales y agrícolas.

El nuevo Tratado no sólo era incompatible con el Tratado Multilateral; además significaba suprimir la idea de coordinación industrial y, más aún, tratar de llevar a cabo el programa en el marco de una economía liberal, limitando el papel planificador del Estado.

Lo anterior condujo a la firma de un nuevo tratado el Tratado General de Integración Centroamericana, firmado el 13 de diciembre de 1960, adoptado por Costa Rica hasta 1962.

Cuando el proyecto de integración económica parecía estar listo para ser puesto en marcha y la coyuntura económica jugaron a favor de la sustitución de importaciones, ello ameritaba una variable muy importante: la inversión de los empresarios. Pero las burguesías salvadoreña y guatemalteca, aliadas al imperialismo norteamericano, destruyeron el modelo de CEPAL, debido a que las políticas económicas implementadas por la burguesía correspondieron más al capital extranjero aliado. (Dada, 1978).

A manera de conclusión, para evitar los efectos del deterioro de los términos de intercambio, el papel clave del aumento de los ingresos del sector exportador era muy importante para hacer cambiar la política económica de El Salvador y el papel del Estado con respecto a la acumulación. Era necesario una acumulación industrial que proviniera de los beneficios acumulables del sector agroexportador. Pero había un gran obstáculo: el carácter limitado de los mercados. Esto conllevó a buscar una salida en los acuerdos bilaterales con otros países y posteriormente en la integración centroamericana.

El modelo de integración centroamericana propuesto por la CEPAL va tomando cuerpo a partir de 1951 con el respaldo de los técnicos de los gobiernos a través de una serie de reuniones realizadas bajo la orientación del organismo de la CEPAL. Este proceso la CEPAL lo concibió como gradual, con carácter de reciprocidad, con programación conjunta. Dichas características están supuestas a permitir una reducción de la dependencia del exterior a través de un proceso

de sustitución de importaciones, planificado con criterio de distribución equilibrada de las actividades industriales entre los países miembros.

Lamentablemente, el proyecto integracionista de CEPAL no logró nunca ser el reflejo del interés de los grupos hegemónicos de los países más industrializados del área (El Salvador y Guatemala).

## **1.2. Teorías que promueven el desarrollo productivo**

El apartado 1.2.1. abarca la de teoría de desarrollo de economías de escala, propuesta por Bela Balassa en su obra *“El desarrollo económico y la integración”*. La propuesta del autor surge debido a la disparidad existente entre la teoría de integración y la teoría de desarrollo económico. Dicha proposición teórica es dirigida por el autor para los países centroamericanos que buscan la integración económica con fines de desarrollo y crecimiento económico.

A la vez, la teoría de economías de escala busca complementarse con la presencia de ventajas comparativas, por lo tanto, se menciona la teoría de ventajas comparativas propuesta por David Ricardo, quien es el predecesor de dicha teoría. Consecuentemente se alude la teoría de ventajas comparativas reveladas de Balassa y posteriores indicadores de ventajas comparativas.

### **1.2.1. Teorías de desarrollo e integración económica de Bela Balassa**

La teoría económica establece que existen dos razones por las que puede surgir comercio internacional: a primera razón es porque los países son diferentes entre sí y debido a que pueden beneficiarse de ese comercio si cada uno produce y vende lo que sabe hacer relativamente mejor; el segundo motivo es porque comercian para aprovechar la presencia de economías de escala en la producción.

La Teoría Convencional del Comercio (TCC) establece que el comercio entre países se da por la presencia de ventajas comparativas. Por otra parte, la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC) explica que esto puede originarse por la existencia de ventajas comparativas y también por la presencia de economías de escala en la producción.

#### **1.2.1.1. Economías de Escala**

Los avances de la teoría de organización industrial en las teorías del comercio internacional han generado un giro en los enfoques de los estudios teóricos y empíricos relativos al comercio internacional. Frente a la perspectiva más tradicional que tomaba como base la competencia

perfecta en los mercados y los rendimientos constantes a escala en la producción, los nuevos modelos de comercio internacional se construyen sobre estructuras imperfectas de mercado y permitiendo la presencia de economías de escala.

Por tanto, el problema de la teoría tradicional en el marco de la competencia perfecta es que no puede describir la presencia de mercados no perfectamente competitivos. En cambio, la nueva teoría reconoce que las industrias que participan en el comercio internacional no son industrias cuyo comportamiento responda al de un mercado de competencia perfecta, sino que presentan un comportamiento incompatible con dichos supuestos. En el mundo real, las industrias aprovechan economías de escala.

La relación entre la teoría de integración económica y la teoría de desarrollo económico, de acuerdo con Balassa (1965), han tenido una existencia y evolución independiente, y una síntesis de ambas es necesaria para la elaboración de políticas públicas.

Una de las principales cuestiones parece ser la aplicabilidad de la teoría tradicional de las uniones aduaneras, y hasta qué grado, al caso de las regiones subdesarrolladas. Teniendo en cuenta que la “teoría tradicional de las uniones aduaneras” hace referencia a los escritos de Viner a Lipsey acerca de la existencia de costos constantes, o crecientes en la producción.

Según observa Lipsey, la “teoría de las uniones aduaneras” se ha limitado casi por completo a la investigación de la reasignación de recursos posterior al establecimiento de una unión, con una ligera atención a las economías de escala. Por tanto, surge la cuestión de determinar hasta qué grado puede aplicarse esta teoría a los países menos desarrollados. Balassa (1965) llega a la conclusión de que, la teoría tradicional tiene una pertinencia muy limitada para una unión de economías en desarrollo. Este hecho presta especial interés para el autor en obtener economías intraindustriales en una unión de países subdesarrollados, lo que conllevaría al estudio de las economías de escala. Para el autor, economías de escala se define:

“La ampliación del mercado para sus productos ejercerá un efecto triple sobre la explotación de cada industria, en particular. Primero, a medida que aumenten las dimensiones del mercado, se construirán plantas mayores, o combinados de plantas, siempre que de ese modo se consiga una reducción de costos”. (Balassa, 1965:83).

Por otra parte, las economías de escala se observan en aquellos procesos productivos en los cuales el incremento en 1% en la utilización de todos los factores en la función de producción genera una respuesta en la producción mayor al 1% (Varian, 1992). Es decir, las economías de escala son las ventajas en términos de reducción de costes que una empresa obtiene gracias a



la expansión. Existen factores que hacen que el coste medio de un productor por unidad caiga a medida que la escala de la producción aumenta.

Para Cooper y Massell, el cuerpo teórico para el análisis de las uniones aduaneras debería de concentrarse en las economías de escala, las modificaciones de los términos de intercambio, los problemas de balanza de pagos, los efectos externos, las importaciones de capital y subempleo. Además, los autores señalan que, si bien se ha elaborado un importante cuadro teórico sobre el efecto de una unión aduanera para países avanzados, no ha sido de la misma manera para los países menos desarrollados. Dichos autores pasan del argumento de la asignación de los recursos utilizado por la teoría convencional, a considerar los efectos favorables para formar una unión aduanera: los efectos dinámicos, los cuales incluyen la explotación de economías de escala y adopción de tecnología más avanzada.

En el caso de países en desarrollo una razón clave es mejorar las posibilidades de crecimiento. Aquí cobra especial importancia el conocido argumento Cooper-Massell (1965) que sostiene que la integración les permitirá reducir los costes de su industrialización al acceder a economías de escala, superando así el problema de los estrechos mercados nacionales.

Dado el aumento del tamaño de mercado derivado de la integración, hace posible el acceso a economías de escala para las industrias que operan por debajo de su capacidad óptima. Corden (1972) identifica dos efectos asociados a la economía de escala: el primer aspecto es la reducción de costos, ligado al aumento de la producción que genera una disminución de costos unitarios, y el segundo aspecto es la desviación del comercio que se deriva de la supervivencia de empresas que, gracias al acceso a economías de escala, pueden reducir costes medios y convertirse en los principales proveedores del área integrada.

La prevalencia del comercio intraindustrial en la integración centroamericana ofrece facilidades para la industrialización, ya que productos similares y diferenciados encuentran un mercado ampliado que favorece series de producción mayores, con las economías de escala. (Balassa, 1979).

Hacer hincapié en la distinción entre economías de escala internas y externas se debe a Alfred Marshall. Las economías de escala internas se producen cuando una empresa reduce sus costes a medida que aumenta su producción. Estas economías de escala reflejan un aumento de la eficiencia en la organización de la empresa. Por el contrario, las economías de escala externas se crean fuera de la empresa, concretamente en la industria. Las economías de escala externas se producen cuando una industria se expande provocando una disminución en los costes de

todas las empresas de la industria. Un ejemplo de esta situación es la reducción de costos debido a la mejora del sistema de transporte.

De acuerdo con Marshall (1920), "Podemos dividir las economías que proceden de un aumento en la escala de la producción de cualquier clase de bienes en dos clases, a saber: primera, aquellas que dependen del desarrollo general de la industria, y, segunda, las que dependen de los recursos de las empresas a ella dedicadas, de la organización de éstas y de la eficiencia de su dirección. Podemos llamar a las primeras economías externas; y a las segundas, economías internas. ...aquellas economías externas... pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares, o sea, como generalmente se dice, por la localización de la industria."

Por tanto, las economías de escala internas se producen en el seno de una empresa por diversos factores, como por ejemplo la adopción de nuevas técnicas de producción, la mejora de la calidad de los insumos, o la ampliación del volumen de producción. Generalmente, los rendimientos crecientes a escala alcanzan un límite máximo en un nivel de producción que viene definido por la tecnología disponible, o por las ofertas de los proveedores. Las empresas quieren situarse en este nivel, ya que es el que minimiza sus costos. Mientras que las economías de escala externas implican ahorros de costos generados por el conjunto de la industria.

El acceso a un mayor nivel de desarrollo es uno de los principales papeles de la integración económica. Esto implica aspectos como el avance tecnológico y la atracción de inversión extranjera y el logro de economías de escala. Dada una integración regional, al ser mayor el mercado, permitirá la aparición de economías de escala debido a que las empresas consiguen una mayor eficiencia, incurriendo en menores costos.

Las ventajas de economías de escala debido a la ampliación de mercados y complementación industrial son en primer lugar; la reducción de disparidades intrarregionales y; el incremento de poder de negociación para modificar los términos de intercambio comerciales desfavorables, que la región mantiene en relación con sus socios comerciales del primer mundo.

#### **1.2.1.2. Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Bela Balassa**

Balassa adoptó el término "Ventaja Comparativa Revelada" (VCR) para indicar que las ventajas comparativas pueden observarse en el flujo actual de comercio de mercancías, debido a que el intercambio efectivo de bienes refleja costos relativos y diferencias factoriales que pueden existir entre los países (Arias y Segura, 2004). Este índice mide las exportaciones de un país de un

producto en relación con sus exportaciones totales y los correspondientes resultados de exportación de un conjunto de países.

Balassa (1965), sugiere que las ventajas comparativas de un país pueden ser reveladas por el patrón del comercio internacional observados en el mundo real, por cuanto el intercambio real de los bienes refleja los costos relativos, las diferencias que existen entre los países y otros factores que inciden en las transacciones comerciales entre los países, que no necesariamente dependen del mercado. Según Balassa, se puede definir de la siguiente forma:

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas calcula la proporción de la cuota de exportación de un país de un sector o producto básico en el mercado internacional a la cuota de exportación del país de todos los demás productos básicos.

Formalmente, el indicador es el siguiente:

$$IVCR = \frac{\frac{X^I_a}{X^I_w}}{\frac{X^t_a}{X^t_w}}$$

Donde:

$X^I_a$ : Son las exportaciones de un producto (i) por parte del país (a)

$X^I_w$ : Son las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (w)

$X^t_a$ : Son las exportaciones totales (t) por parte del país (a)

$X^t_w$ : Son las exportaciones totales (t) por parte del mundo (w)

Si el  $IVCR > 1$ , entonces se revela una ventaja comparativa en el producto considerado, es decir, un sector en el cual el país es relativamente más especializado en términos de exportaciones, ya que tiene un fuerte desempeño o capacidad en mantener las cuotas de mercado y revelar una mayor competitividad en el comercio de un producto o sector, de tal forma que en la medida que sea más alto el  $IVCR$  de un producto, mejor será su posición competitiva en el mercado internacional.

Aunque el índice de  $IVCR$ , acuñado por Balassa, solo utiliza exportaciones, la aplicación de este también se puede extenderse a las importaciones de un país. Por tanto, el sistema por utilizar en la metodología de la investigación, será el siguiente:

- IVCE: Índice de ventajas comparativas de Exportaciones

$$VCE = \frac{\frac{Xi A}{Xi B}}{\frac{Xt A}{Xt B}}$$

Donde:

$Xi$  = Es el monto total por producto exportado por parte del país A y del país B respectivamente.

$Xt$  = Es el monto total de las exportaciones del país A y del país B respectivamente.

- VCI: índice de ventajas comparativas de Importaciones

$$VCI = \frac{\frac{Mi A}{Mi B}}{\frac{Mt A}{Mt B}}$$

Donde:

$Mi$  = Es el monto total por producto exportado por parte del país A y del país B respectivamente.

$Mt$  = Es el monto total de las exportaciones del país A y del país B respectivamente.

- IVCR: Índice de Ventajas comparativas Reveladas (VCE - VCI)

$$IVCR_{A/B} = VCE_{A/B} - VCI_{A/B}$$

### **1.2.2. La transformación productiva con equidad: Una visión neoestructuralista**

En el siguiente apartado se busca exponer la propuesta y principales aportes de la visión neoestructuralista de la CEPAL para América Latina y el Caribe. Esta propuesta busca ser equitativa con la población, ya que los esfuerzos por alcanzar el crecimiento económico y equidad pueden ir dirigidos en el mismo rumbo, no teniendo que sacrificar en el desarrollo a uno por el otro, es decir lograr la complementariedad y armonización entre ellos.

#### **1.2.2.1. Transformación Productiva con Equidad: Una propuesta neoestructuralista de la CEPAL.**

Ante el constante estancamiento y retraso social que aqueja tanto a América Latina y el Caribe, se han acuñado distintos esfuerzos por armonizar y equilibrar las economías latinoamericanas. Sin embargo, estas acciones no han demostrado ser equitativas, pues muchos de estos

esfuerzos, como reformas, se han realizado a expensas de la población más pobre, en donde puede llegar a peligrar la democracia de los pueblos.

Desde el inicio de los términos han existido teóricos y críticos que ubican distancia entre lo que, para ellos, debe ser el eje central de esfuerzo de políticas y reformas económicas para encaminar el crecimiento y la equidad. Pues para uno, primero debe de incentivarse el crecimiento económico para que este haga llegar posterior y gradualmente la redistribución a la sociedad. Mientras que hay unos que piensan que primero debe de sacrificarse algo de crecimiento, para poder mejorar el destino redistributivo.

En vista de las experiencias de algunos de los países industrializados, es posible pensar en una complementariedad entre los objetivos de crecimiento y equidad.

“En tal caso, las políticas económicas y sociales deben centrarse en potenciar las complementariedades entre crecimiento y equidad, así como en minimizar las áreas de posible conflicto” (CEPAL, 1994:5).

Las áreas en las que busca focalizar esfuerzos para alcanzar la transformación con equidad, son en primer lugar, evitar los desequilibrios macroeconómicos significativos; inversión en recursos humanos, la generación de empleo productivo y la modernización tecnológica.

Brevemente puede decirse de cada una de estas áreas, lo siguiente:

### **1. Equilibrios Macroeconómicos Básicos**

Donde la experiencia ha demostrado que los peores desequilibrios son ocasionados por las inflaciones desatadas, en las que los salarios reales han caído hasta en un 50%. Por lo que los salarios suelen mostrar un rezago respecto con los precios. Las medidas destinadas a evitar este tipo de desequilibrios están en la complementariedad entre crecimiento y equidad.

### **2. Inversión en Recursos Humanos**

Esta inversión es esencial para poder romper con el círculo vicioso de la pobreza. Uno de los ejes por lo que se suele utilizar es para educar en temas de fecundidad a las familias, lo que no sólo permita regulara la tasa de fecundidad, sino que y más importante, evitar desnutrición y déficit de educación, que de paso a que la masa poblacional se dedique a trabajos que requieran baja productividad.

### **3. Generación de Empleo Productivo**

El desempleo y el subempleo son sinónimos de ineficiencia económica, pues supone un desaprovechamiento del potencial productivo de la mano de obra. Sin dejar de lado que este

mismo genera presión en la baja de los salarios reales. No cabe duda que el progreso se trata de una concentración en manos de pocos. Por lo que la CEPAL, considera que alcanzar el pleno empleo (plenamente productivo) es un ejemplo excelente de la posibilidad de crecer con equidad.

#### **4. Modernización Tecnológica**

La CEPAL, enfatiza que para alcanzar la competitividad internacional es necesaria y vital la modernización tecnológica; rechazando la competitividad alcanzada en base a salarios bajo y el deterioro del medio ambiente. En Latino América no sólo los niveles de pobreza son un problema, sino que también la baja capacidad tecnológica y modernidad productiva.

La propuesta de la CEPAL en los años noventa, consiste en reencontrar un camino para acceder al desarrollo. Entre lo que se busca, ajustar y estabilizar las economías, incorporarlas al cambio tecnológico intensificado, implantar patrones más austeros de consumo, sin dejar de lado en todo esto, el desarrollo ambientalmente sostenible.

Entre las condiciones que se proponen para alcanzar la transformación productiva radica de manera fundamental en el entorno externo, pues siempre genera influencias decisivas en las economías de la región. Estas condicionantes son: grado de apertura del comercio

internacional; manejo del endeudamiento; posibilidad de acceder a la tecnología y condiciones que faciliten una transformación productiva asentada en la competitividad internacional. (CEPAL, 1990).

Impulsar la transformación productiva y abrir paso una mayor equidad social, son tareas que requieren de esfuerzos persistentes e integrales por parte de gobiernos y sociedades civiles. Como también, la necesidad de cooperación económica internacional.

Según (CEPAL, 1990) uno de los principales criterios de la transformación productiva con equidad, es que ha de lograrse en el contexto de una mayor competitividad internacional. Dicha competitividad debe sustentarse en una incorporación sistémica del progreso técnico al proceso productivo, y menos en la depreciación de los salarios reales.

En esta nueva propuesta de la CEPAL, la industrialización juega un papel protagónico para alcanzar la transformación productiva, siendo portadora de la difusión del progreso técnico, pero también en estas nuevas circunstancias debe sobrepasarse el estrecho marco sectorial, para crear enlaces con las exportaciones primarias y el sector servicios; logrando integrar el sistema productivo y la homogeneización progresiva de los niveles de productividad.

Para los años 90's los países latinoamericanos acarreaban una pesada deuda externa proveniente del decenio anterior, junto con una inadecuada estructura de comercio internacional, específicamente entre las conocidas crecientes importaciones de manufacturas respecto a las exportaciones de bienes primarios. Asimismo, destacan los desequilibrios macroeconómicos no resueltos, creciente obsolescencia de tecnología e infraestructura física, un percibido desgaste de la capacidad financiera y de la gestión de los gobiernos, altas tasas de desempleo, inconciencia de los recursos naturales y contaminación del medio ambiente, entre otros problemas.

El cambio más radical que se está produciendo en el emergente modelo de desarrollo de América Latina post-crisis y post-ajuste, respecto al patrón de las décadas pasadas, es el cambio de economías cerradas y protegidas a economías abiertas. La nueva propuesta de desarrollo para el continente se basa en una integración activa al mercado mundial a través de la potenciación de los factores endógenos del desarrollo (CEPAL, 1990).

Lo que la CEPAL ha denominado "regionalismo abierto" está referido a un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas en un contexto de apertura; con el fin de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente.

De acuerdo con Ruíz y Flores (2005), en la nueva etapa de la integración latinoamericana iniciada a fines de la década de los ochenta, descrita como regionalismo abierto, se ha insistido en promover políticas cuyos objetivos inmediatos continúan dándole prioridad a indicadores del crecimiento económico; soslayando los ya débiles elementos de intervención pública que existían en los proyectos de integración de las décadas anteriores. Esto debe entenderse, pues estas nuevas iniciativas están inspiradas en las propuestas de apertura y liberalización comercial del Consenso de Washington y los Programas de Reformas Estructurales del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), que incluyen medidas relativas a una mayor liberalización del comercio, la desregulación de diversos sectores de la economía nacional, la privatización de las empresas estatales, la reforma fiscal y la privatización de los servicios públicos.

El nuevo proceso de integración económica en América Latina, de acuerdo con CEPAL (1997), tiene características distintas a los procesos que se gestaron en los años setenta y ochenta. Se basa, principalmente, en agrupaciones subregionales y tratados bilaterales de complementación

e integración económica. Además, se agregan elementos vinculados en materia de interconexión infraestructural, facilitación y promoción de las inversiones mutuas y del intercambio de servicios.

Por su parte, según (CEPAL, 1990) las relaciones intrarregionales se superaron. Se confirmó plenamente la necesidad de corregir las asimetrías para la inserción internacional de la región; los desequilibrios económicos fueron complementados con políticas sectoriales en apoyo a la transformación. Se doblaron los esfuerzos para un mejor aprovechamiento de la integración regional.

A diferencia de las teorías ortodoxas que apremian la liberalización de los precios y de los mercados, el enfoque neoestructural aplicable a la CEPAL, se reconoce que los mercados poseen fallas fundamentales, en donde el precio que establece la oferta y demanda en un momento dado puede no ser el precio de equilibrio de largo plazo, pues este sí reflejaría la escases de los recursos en el futuro y sobre todo, de factores.

Un ejemplo de lo anterior puede ser un escenario en donde el incremento del ahorro público o la reducción del déficit, son condiciones necesarias para mantener prudencialmente el equilibrio macroeconómico. Para que este déficit disminuya hay que reducir el gasto público o elevar la recaudación. Macroeconómicamente da lo mismo por cuál de las dos vías se alcance el fin, no da lo mismo desde la perspectiva del crecimiento y equidad. La reducción del gasto es más bien un discurso ortodoxo, dificulta el cumplimiento de las funciones esenciales por parte del Estado y en decremento del crecimiento y equidad.

Para el caso de alcanzar mayor recaudación tributaria, la CEPAL apuesta en vez de elevar las tasas marginales de tributación, le apuesta a la reducción de las gamas de exenciones tributarias, que no solo limitan la recaudación, sino que también facilitan la evasión tributaria.

Por otro lado, para el caso tradicional en donde se permite que la tasa de interés fluctúe libremente para que la inversión se asigne libremente en los sectores más rentables, la CEPAL considera que "...este mecanismo no debe de ser el único instrumento de asignación de recursos, pues hay muchos vacíos imperfecciones y segmentaciones en los mercados de capital de la región, que exigen la adopción de medidas por parte del Estado, para superar las graves y costosas distorsiones en la asignación de recursos derivadas de esas deficiencias". (CEPAL, 1994:13).

El crecimiento con equidad más allá de ser técnicamente posible, es éticamente deseable, por lo que los países de América Latina deberían de apostar, alcanzar generaciones de buenos empleos, con alta productividad. CEPAL aboga por que se abandonen las prácticas de



liberalización desmedidas, actuando como si los mercados fuesen perfectos, de acuerdo a la tradición neoestructuralista, por la aplicación de instrumento que permitan superar los obstáculos críticos en los mercados claves. Al abandono condicionado, por la capacidad de intervención real por parte del Estado y de intervención eficiente.

### **1.2.3. CEPAL: Intensidad Tecnológica**

La CEPAL (2003), determina que la intensidad tecnológica parte del trabajo de Sanjaya Lall *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998* en las que el autor determina la existencia de cinco categorías de bienes:

- 1) Bienes primarios
- 2) Manufacturas basadas en recursos naturales
- 3) Manufacturas de baja tecnología
- 4) Manufacturas de tecnología media
- 5) Manufacturas de alta tecnología

Cabe mencionar, que el nivel de tecnología es consistente con el valor agregado o incorporado en cada uno los productos, siendo las manufacturas de alta tecnología como se menciona en (CEPAL, 2013) las que mayor valor agregado aportan a la economía. “Los productos con mayor valor agregado o mayor intensidad tecnológica pueden ser parte del resultado de la cadena internacional de valor, en cuyo caso el valor agregado nacional podría ser mínimo. Además, no se sabe qué porcentaje de estos productos de mayor valor agregado o intensidad tecnológica se destina al mercado nacional y qué porcentaje regresa al proceso de la cadena de valor internacional.” (CEPAL, 2013).

Para el objetivo de medición de la intensidad tecnológica referente al comercio internacional existen metodologías variadas. Por ejemplo, la elaborada por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI, 1979) y la utilizada por el Banco Central de Reserva de El Salvador, la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) entre otras. Estas metodologías se utilizan en particular para analizar las exportaciones para poder optar a fuentes de información más completas.

En cuanto al análisis de los modelos de medición de las distintas economías y sus patrones de especialización y comercio, la capacidad competitiva de las economías puede ser cuantificada de manera más eficiente.

### **ONUDI**

Los distintos niveles tecnológicos que pueden intervenir o diferenciarse en el proceso de producción de bienes destinados a exportaciones manufactureras o distintos niveles de intensidad tecnológica, han sido clasificados por la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), en base a la ya existente Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), como señala la CEPAL.

\*Recursos naturales en participación sobre el valor agregado de la producción:

-Bienes basados en recursos naturales (sección 0 a 4 de la CUCI).

Bienes no basados en recursos naturales (sección 5 a la 8 de la CUCI).

\*Necesidad de contar con personal calificado:

A partir de la sección 5 – 8 de la CUCI por un lado hace referencia a los productos cuya producción necesita de personal calificado y por otro, los que no necesitan dichos requerimientos.

\*Importancia el proceso de desarrollo del producto: Criterio aplicable a productos basados en recursos naturales, la diferencia radica en productos identificados con alta tasa de desarrollo del producto y baja tasa de desarrollo del producto.

\*Intensidad en el uso de factores: Esta clasificación se basa en los productos que son intensivos en capital, y los que son intensivos en trabajo y se aplican a los correspondientes a la sección 5-8 de la CUCI.

De acuerdo a la CEPAL (2013), es necesario mantener en cuenta que los productos basados en recursos naturales están clasificados en las secciones 0-4, y que los no basados en recursos naturales en las secciones 5-8. Por su parte, los productos dentro de esta última categoría son aquellos que presentan una mayor intensidad tecnológica tomando en cuenta que a mayor personal calificado y mayor relación capital-trabajo, estos cuentan con mayores requerimientos y por ende, mayor capacidad tecnológica.

Siguiendo a la CEPAL (2013), el MCCA se caracteriza por exportación de productos de baja y mediana tecnología, o de bajo valor agregado, es decir, la utilización de funciones complejas para el confeccionamiento y producción de productos de consumo interno y de exportación no siguen procesos que dependan de altos requerimientos de uso de tecnología compleja.

## Taxonomía de Pavitt

Este método de clasificación fue diseñado por Keith Pavitt, un estudioso (nacido el 13 de enero de 1937 – 20 de diciembre de 2002) que diseñó una taxonomía que buscaba determinar la manera en la que los sectores económicos adaptaban, adquirían y desarrollaban la tecnología necesaria para la producción a grandes escalas de sus productos. De acuerdo a la CEPAL, en este método se realizaba un desgaste desde la primera instancia, la cuál era la fase de investigación y desarrollo o la adquisición de patentes, así como también las relaciones intersectoriales y la interdependencia tecnológica entre ellos.

Esta metodología tiene por objetivo mermar ciertas imitaciones que la principal metodología expuesta por la OCDE, la cual pasa por alto ciertas diferencias entre sectores industriales con respecto a los medios por los que se produce y las vías por las que se difunde tecnología.

Las industrias se agrupan en cuatro grandes categorías:

- 1- Industrias basadas en ciencia:** Las que se caracterizan por tener un alto gasto en I+D (investigación más desarrollo) para promover tecnologías que puedan ser transferibles a otras actividades.
- 2- Industrias Intensivas en Escala:** Aquellas industrias altas e intensivas en capital, industrias de carácter oligopólico, con complejidad técnica y empresarial
- 3- Industrias de proveedores especializadas:** Alta capacidad de innovación y diversificación de producción.
- 4- Industrias dominadas por proveedores:** Sus procesos de innovación provienen de otros sectores, a partir de la compra de bienes de capital y materias primas.

## Clasificación según la OCDE

Esta clasificación reúne aspectos esenciales, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en base a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU).

“El propósito de esta clasificación es determinar la composición de unidades económicas definidas en unión de la actividad económica más importante, a cuál depende de la principal clase de bienes producidos o servicios prestados independientemente de su comercialización internacional”. (CEPAL, 2003 p.12).

En este caso, a diferencia de la ONUDI, no se clasifican productos sino, más bien, actividades industriales y se hacen en base a la CIIU como ya se mencionó, pero a dos dígitos y no cuatro.

Para la determinación de las tres categorías o grupos de clasificación final se ocupa un coeficiente de acuerdo a la CEPAL, que consiste en dividir el total del gasto en I+D sobre el valor de la producción, entonces se obtienen tres posibles grupos:

- a) **Actividades industriales con alta tecnología:** Aeroespacial, computadoras, aparatos electrónicos, instrumentos científicos y maquinaria e industria farmacéutica.
- b) **Actividades industriales con tecnología media:** Industria automovilística, química, maquinaria no eléctrica, metales caucho etc.
- c) **Actividades industriales con tecnología Baja:** Elementos para construcción, alimentos, bebidas, construcción de barcos, cigarrillos entre otros.

## **CEPAL**

La clasificación de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), se basa esencialmente en la elaborada por ONUDI y la OCDE. Dicha metodología se presentó elaborada en la década de los años noventa, como señala la CEPAL (1992), y durante os años siguientes se perfeccionó. (*Ver Anexo 1, Productos más representativos de acuerdo al nivel de Intensidad tecnológica*).

Esta metodología tiene su listado completo en la CUCI revisión 3 y aborda cada producto determinado en las siguientes categorías:

- a) **Productos primarios:** los cuales se derivan los productos de tipo agrícola, mineros y energéticos. En esta clasificación se involucran los productos manufacturados excluidos por la ONUDI, de acuerdo a la CEPAL (2003).
- b) **Productos Industrializados:**
  - *Semi-facturados:* Los correspondientes a los productos basados en recursos de carácter manufacturado los cuales pueden ser basados en recursos agrícolas.

Por otra parte, corresponden también a esta clasificación aquellas actividades intensivas en capital o trabajo y las basadas en recursos energéticos intensivos en capital o trabajo.

- *Manufacturados:*

- 1) **Por ejemplo las industrias tradicionales,** es decir aquellas actividades con baja utilización de personal calificado, o poco intensivo en trabajo. Aquí se localizan las actividades de baja intensidad tecnológica.

- 2) **Las industrias de insumos básicos**, por su parte corresponden aquellas actividades de baja utilización de trabajo calificado y baja intensidad en el uso de capital.
- 3) **Industrias nuevas con contenido tecnológico bajo y medio**: Son aquellas industrias que contienen una alta utilización de personal calificado, pero que conllevan un contenido tecnológico medio y bajo.
- 4) **Industrias Nuevas con contenido tecnológico alto**: Industrias con alta utilización de personal calificado según los criterios de la ONUDI, y con contenido tecnológico alto.

En el comercio interno se muestran una gran variedad de productos, los 15 productos principales enlistados conforman el 33% del total intrarregional. En el MCCA se comercian 1.035 productos en total, según una desagregación a cuatro dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

### ***Clasificación de productos por grado de intensidad tecnológica***

Para los países en vías de transición, es decir, de reciente industrialización o en camino de ser economías industrializadas -como es el caso más reciente en el transcurso de las últimas décadas en la mayoría de países latinoamericanos- surge un nuevo modelo de estudio. De acuerdo a la CEPAL (2003), el análisis de los bloques de especialización, cadenas de valor y Sistema Nacional de Aprendizaje (SNA), son las que brindan un mayor detalle del nivel de los requerimientos tecnológicos, o los cambios de estos referentes a los procesos de producción. De esta manera es posible analizar la intensidad tecnológica en el proceso y no solo en el producto final.

## **1.3. Análisis histórico de la Integración Económica Centroamericana**

Uno de los fenómenos característicos de la economía global y que ha cobrado especial atención por parte de los especialistas y autores económicos a partir del siglo pasado, es la denominada “integración económica” o “Regionalismo”, que desembocan en la creación de bloques económicos de países a partir de acuerdos comerciales multilaterales o regionales ligadas a motivaciones que buscan alcanzar un mayor nivel de bienestar.

### **1.3.1. Antecedentes de la Integración Económica**

En muchas ocasiones se ocupan indistinta y conjuntamente ambas concepciones; regionalismo e integración económica, pero éstas poseen diferencias entre sí, en el siguiente cuadro se pueden observar las divergencias conceptuales entre ambos términos:

**CUADRO 1: Diferencias entre “Regionalismo” e “Integración Económica”**

Regionalismo	Integración Económica
<p>El regionalismo identifica una serie de acciones que se toman por los países para liberalizar el comercio y aprovechar las “ventajas” de este. Por otro lado, los países pueden pertenecer a acuerdos regionales comerciales, sin la necesidad de pertenecer a la misma zona geográfica o proximidad entre los estados miembros.</p> <p>De acuerdo al Diccionario de Términos sobre Política Comercial, éste define al regionalismo como “Las medidas adoptadas por los Gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional”.</p>	<p>La integración económica supone, de manera general que los países que inician acciones de integración, pertenecen a una zona geográfica próxima por lo cual eliminan sus restricciones al comercio y proceden a liberalizar el mismo y a entablar relaciones más poderosas y sólidas que pueden evolucionar hasta conformar bloques integrados fuertemente.</p> <p>Comprende los estadios de agrupamiento de uniones aduaneras hasta integración económica y monetaria total.</p>

Fuente: Elaboración Propia.

Lo que mueve a las economías a involucrarse e incorporarse a procesos de integración, desde la visión convencional, es la búsqueda del bienestar, y perseguir un crecimiento económico sólido que permita fraguar las condiciones aptas para un desenvolvimiento económico y un grado de desarrollo mayor para la sociedad en sí. Se espera obtener ventajas que hagan más adecuado el *statu quo* económico.

También, mediante los procesos de integración intervienen razones no económicas que motivan a los países a unirse. Por ejemplo, se sostiene que, si las relaciones entre países o bloques de países se vuelven más estrechas y duales, se pueden evitar posibles conflictos a futuro, que devendrían de altercados individuales y bilaterales entre naciones que persiguen intereses opuestos entre sí.

Como se ha venido estableciendo, la integración económica *per se*, ha sido estipulada como un seguimiento de la teoría del libre comercio, o más bien, un proceso que no puede dejar de lado y utiliza como pilar central y fundamental la teoría del libre cambio en oposición a las “viejas” prácticas proteccionistas que se utilizaron en buena parte del siglo XX para proteger la industria de las economías, tanto desarrolladas como incipientes una vez desarrollada la crisis.

Como sostiene Corral (2008), gracias a la teoría de Jacob Viner (1950), la teoría de la integración económica se separa de la teoría del libre comercio y toma su propio rumbo. Mediante la teoría de las *Uniones Aduaneras* de Viner se da un cambio de paradigma sobre los efectos que se generan a partir de la supresión de las barreras al comercio. Hasta esos momentos solo se tomaban en cuenta en el análisis las ventajas que procedían de la eliminación de dichas restricciones entre países pertenecientes a la unión. A lo anterior, Viner (1950), estipula que la integración de carácter meramente comercial es *“una liberalización discriminatoria y parcial”* de las que los demás países involucrados proyectan obtener ventajas o ganancias a causa del empeoramiento de países que no pertenecen a dicha unión.

Hasta entonces se había creído firmemente que una unión aduanera traería consigo un panorama de bienestar que podría expandirse a escala global, debido a que si la unión se ensanchaba cada vez más podría desembocar en el libre comercio total e irrestricto, tesis que resultó no ser del todo certera a partir de los estipulados de Viner. Éste se encargó de probar que hay dos lados resultantes de dichas políticas, que los resultados pueden ser tanto beneficiosos, así como podrían perjudicar en gran medida a las economías participantes y no participantes. A partir de las premisas de la integración, como las barreras al comercio, los derechos a la importación en particular, es que se observa cómo este flujo de producto que busca ingresar a un país se ve perjudicado, si la economía de la que provienen no está adscrita a la unión aduanera. Por tanto, aquella situación se mantiene cuando se estipula que no se pueden favorecer a unos sin perjudicar a los otros.

Siguiendo esta línea de coherencia, surgieron teorías como la de Cooper, C. y B. Massell (1965) en la que proponen que las economías en vías de desarrollo deben apostar por el crecimiento económico en primera instancia. Esto se lograría al optar por una de las ventajas de la integración que sería perseguir la reducción de los costes de los procesos de industrialización accediendo a economías de escala y de esta manera, podrían dar un salto más allá de los reducidos mercados nacionales en los que se suelen desenvolver.

La anterior justificación en contra del argumento de que el bienestar puede ser global, parece simple a primera vista, pero esta guarda implicaciones con un gran potencial negativo y dañino en cuanto a las economías menos desarrolladas se refiere, debido a que estas no poseen un aparato productivo ni medianamente fuerte que pueda competir con el resto, ni con las medidas restrictivas en un escenario de integración económica parcial. Debido a esto, se produce una serie de cambios que desmejoran la producción a nivel mundial, generan un desequilibrio en la eficiencia y la distribución de la producción. En este punto nacen visiones críticas hacia las teorías

de la integración económica, sus impactos sociales merecen especial atención, debido a que el fenómeno del regionalismo y/o integración posee alcances globales.

### **Contexto de Globalización y la integración Económica**

El proceso de expansión a escala planetaria del sistema capitalista durante el siglo pasado comenzó a cobrar un mayor poder a partir de la segunda mitad del siglo XX, la evolución y el avance tanto tecnológico como científico marcó un punto y aparte en dicho proceso expansivo. Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) constituyeron el mecanismo por el cual la globalización se ha instaurado de manera trascendental afectando de esta manera al patrón de acumulación de capital, la organización de trabajo y los sectores de la economía, que más se han visto desarrollados a partir de estos cambios en el paradigma del sistema capitalista.

La informática, los avances en el campo de las comunicaciones, la electrónica y la biotecnología, entre otras áreas, contribuyen a la unificación de un mercado globalmente más unificado, bajo la premisa de la eliminación de las restricciones comerciales fundamentales como los derechos de importación de bienes y servicios, y transferencia de fondos de origen extranjeros. De esta manera, se ha dado el crecimiento a escala de empresas que llegan a convertirse y a expandir sus operaciones a niveles multinacionales y transnacionales. Cabe señalar que el incremento y ensanchamiento del sistema financiero a nivel mundial se ha expandido de manera increíble. Las empresas con esta cuota de mercado, poder de negociación y de intercambio, de acuerdo a Di Pietro (2001), representan dos terceras partes del comercio internacional total, y es realizado interfirmas e intrafirmas y basados en dichos parámetros es que estas empresas tienen poder de decisión de precios a nivel regional o global. Por otro lado, a medida que se expande la globalización y el patrón de acumulación capitalista, también se expanden la desigualdad socioeconómica, la pobreza, el desempleo y otros fenómenos sociales que desembocan a partir de ella.

En una economía mundial que venía atravesando serios problemas en el siglo XX, el regionalismo y/o la integración económica se venían convirtiendo en la opción viable para promover el desarrollo productivo interno de los países y aspirar a insertarse de manera exitosa en el mercado internacional y así, lograr mayores niveles de crecimiento económico sostenido. La integración no es un fenómeno reciente, ha cobrado relevancia en las últimas décadas; pero los antecedentes de éste fenómeno datan del siglo XVII con la historia del surgimiento de Gran Bretaña, así como lo referente a Alemania e Italia en tiempos relativamente más recientes (siglo XIX).



Lo más importante por destacar es cuando de manera más concreta se empezaron esfuerzos por integrar las economías, lo cual comienza al abandonar las premisas intervencionistas posterior a la Segunda Guerra Mundial y cuando cobran mayor relevancia las razones por la cual se opta por ser partícipes de las políticas que fomentan la integración regional, o en bloques de países estratégicamente selectos. Múltiples autores concuerdan en que hay dos momentos esenciales en cuanto a las manifestaciones del fenómeno del regionalismo, las dos “oleadas” enmarcan los momentos más representativos. La primera abarca el período 1950-1970, cuando nace la Comunidad Económica Europea (CEE) y a nivel latinoamericano, el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

La segunda oleada, de acuerdo a Corral (2011) ha significado una renovación o una transformación de la integración económica como se conocía en sus momentos incipientes, debido a que está marcada por 4 sucesos clave:

- 1) La ampliación a 27 países miembros de la integración Europea, y la consecución de una unión económica y monetaria total.
- 2) El ingreso de Asia en los acuerdos de integración regionales, por ejemplo, la “Asociación de Naciones del Sudeste Asiático” (ASEAN).
- 3) El proceso ASEAN involucra a los tres países de China, Japón y Corea del Sur.
- 4) El impulso de los acuerdos de integración entre países en desarrollo, como es el caso del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR).

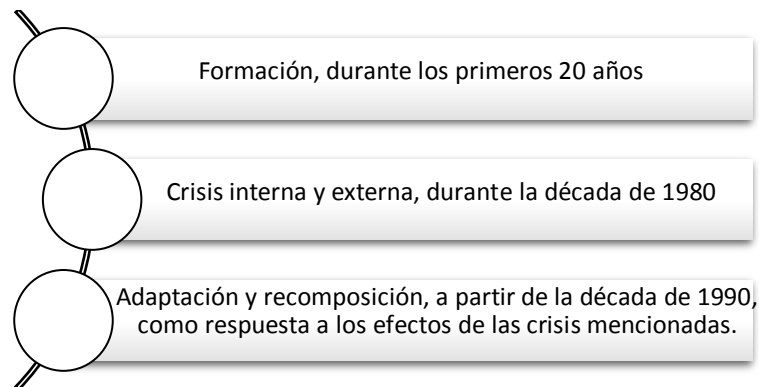
Por lo tanto, dado lo sustentado hasta este momento se puede decir que, para considerar las perspectivas de la integración de Centroamérica en el actual contexto económico internacional, deben ser tenidos en cuenta múltiples factores. De los cuales, varios de ellos remiten a la formación de espacios económicos de intercambio de dimensión regional o subregional que, según los casos, comienzan a adquirir características de bloques económicos. Sobre el carácter y configuración de esos espacios inciden los procesos de transnacionalización y la globalización, en el contexto de conflictiva universalización del capitalismo. Por lo que es necesario tener los fundamentos necesarios para consolidar una integración regional y no solo un bloque económico.

Como antecedentes de la integración figuran muchos procesos, algunos han evolucionado hasta formar mercados comunes, de especial mención la Unión Europea que evolucionó en el año 1999 a concretar una Unión Económica y Monetaria.

### 1.3.2 Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Como señala la CEPAL (2016), el proceso de integración centroamericana fue el primero que se surgió a nivel Latinoamericano, este tuvo su inicio en la década de los años 50 específicamente por iniciativa de los países que conformarían el mercado común, es decir, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, con apoyo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). A lo largo de dichos procesos se diferenciaron 3 etapas fundamentales.

**FIGURA 2: Resumen General del Proceso incipiente de Integración Centroamericana**



*Fuente: En base a CEPAL, (2016).*

El proceso Centroamericano de integración atravesó por múltiples percances hasta lograr sentar las bases que permitieran a los países del istmo centroamericano impulsar un proceso a nivel regional de integración económica.

La primera parte del proceso, comprendida entre 1950-1970, apoyó la moción de la sustitución regional de las importaciones, vía industrialización de los países. La apuesta fue por el desarrollo de la industria y la técnica en países cuyo sector secundario era aún incipiente, estaba sumamente atrasado y era deficiente. De acuerdo a la CEPAL, el objetivo con el que arrancó el proceso, fue impulsar el comercio y la industrialización subregional por medio de la expansión de los mercados nacionales, así como también de la industria a nivel tanto nacional como regional.

- **Conformación del Comité de Cooperación Económica para el Istmo Centroamericano (CCE)**

En el año 1951, en la línea de los esfuerzos por una Centroamérica más unida, se crea el Comité de Cooperación Económica para el Istmo Centroamericano (CCE), el cual estaba constituido por los países centroamericanos participantes, e integrado por sus respectivos ministros de Economía, en armonía con la CEPAL como principal entidad mediadora de la integración centroamericana.

Entre algunos de los proyectos que esta entidad presidía, se encontraban Programas de Actividades Regionales en el Subsector Eléctrico del Istmo Americano (PARSEICA), Plan Especial de Cooperación Económica (PEC), el inicio de actividades del Consejo de electrificación de América Central (CEAC), entre muchos otros.

- **Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de Centroamérica**

En 1958, siete años después aproximadamente, se firma el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica de Centroamérica, por los países centroamericanos involucrados en el proceso. Paralelamente se firmó el Acuerdo sobre el Sistema de Integración de las Industrias Centroamericanas.

*“Mediante este Tratado, los países centroamericanos se comprometieron a perfeccionar el régimen de libre comercio en un período de diez años y se adoptó la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA)”.* (Oviedo, 1971).

En teoría, esto supondría dejar atrás aquellos largos años de conflictos civiles, de carácter ideológico, social y económico. Se buscaba dar un paso más allá, abandonar el esquema económico que forjó el patrón de acumulación capitalista a partir de los gobiernos militares, continuar los esfuerzos de industrialización de las economías, integrándolas y abriendo sus fronteras para poder regionalizar el comercio y así beneficiarse todos de él.

Uno de los retos principales que han afrontado los países centroamericanos en cuanto a una integración de sus economías, logro y consecución de sus objetivos, como señala Vásquez. G (2006), es que si es posible la determinación de proyectos concretos capaces de potenciar el proceso de integración regional. La idea de la creación de un presupuesto general en común, por parte de los países involucrados, que dirija fondos destinados que fomenten la puesta en marcha del proceso y financie de manera estructural esfuerzos claves para lograr la integración, son algunos de los ejemplos y recomendaciones vertidas en el momento histórico en que la integración centroamericana era aún incipiente.

El interés por la integración económica no ha sido un objetivo relativamente nuevo, este simplemente se hizo más apropiado a mediados del siglo pasado cuando la economía de libre mercado comienza a surgir nuevamente a nivel mundial y comienza a evolucionar el comercio internacional, lo que lleva la suscripción del Tratado General de Integración Económica en el año 1960, tratado por el cual se rige el Mercado Común Centroamericano (MCCA). *“Mediante éste Tratado se acordó el libre comercio de todos los productos naturales y manufacturados entre los miembros, con algunas excepciones contenidas en el NAUCA”.* (Oviedo, 1971).

Como señala Vásquez V. el artículo número uno del tratado establece textualmente que: *“Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios”.* Por tanto, los cinco países desde ese momento quedan comprometidos a concretar una zona de libre comercio para toda la producción originaria de sus respectivos territorios, así como la dotación de un arancel externo común con respecto a terceras naciones.

De acuerdo a la CEPAL (2016) las bases institucionales de la integración económica de Centroamérica se basaron en la primera etapa en tres órganos creados durante el Tratado General de Integración:

- i) El Consejo Económico Centroamericano (CEC)
- ii) El Consejo Ejecutivo del Tratado General
- iii) La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Al principio, durante la primera etapa -se creó con miras a impulsar la integración- la organización de los Estados Centroamericanos (ODECA) en 1951, esta fue parte del proceso global, con apoyo de instituciones como el Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA), el Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP), el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP) y el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI).

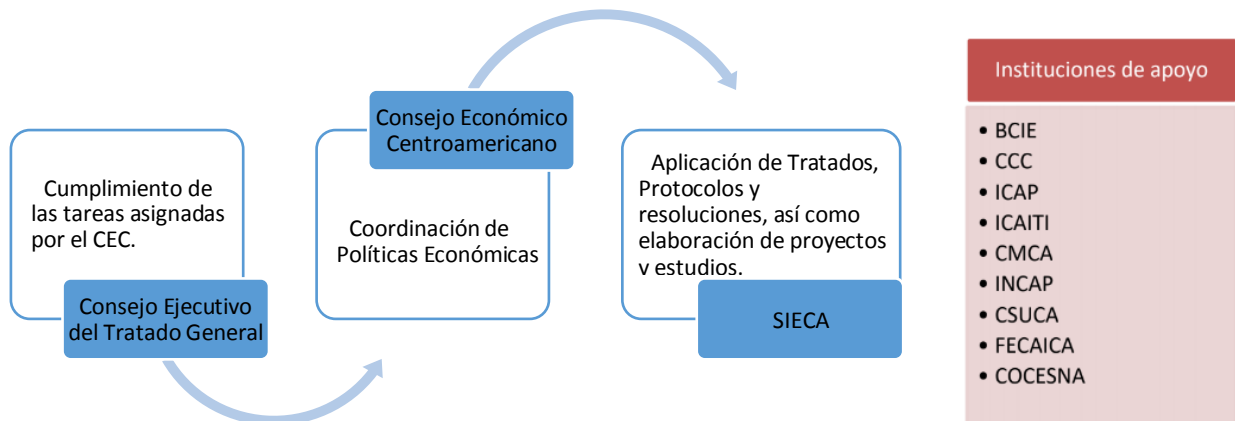
Una de las instituciones más importantes creadas es el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y la Cámara de Compensación Centroamericana (CCC), que, como señala la CEPAL (2016), su principal rol era el dirigir la cooperación monetaria y financiera al interior del istmo centroamericano. Posteriormente, en 1964, se creó el Consejo Monetario Centroamericano (CMCA).

“Otras instituciones preexistentes como el Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA), y la Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA) se adhirieron al MCCA como instituciones de apoyo” (Oviedo, 1971). Gracias a las instituciones creadas y las adheridas para apoyar la integración se logró instaurar una zona de libre comercio para re-activarlo dentro de la región, posterior a una apertura comercial entre los miembros del istmo centroamericano, por otra parte, se concretó la adopción del arancel externo común antes mencionado.

Los avances mostrados en los años posteriores fueron positivos, no obstante, es importante resaltar que Centroamérica en los años ochenta fue el escenario de guerras civiles, conflictos bélicos y la crisis de la deuda externa. Los procesos de paz y; la intervención de organismos internacionales en la región sentó las bases para un replanteamiento de la integración centroamericana, la cual, hasta el momento había hecho énfasis, con relativo éxito en el desarrollo económico de la región; sin embargo, se observaba un agotamiento del modelo adoptado y de los instrumentos aplicados.

“A pesar de los avances en el proceso de integración Centroamérica llegó a 1980 con una fuerte crisis en sus órganos institucionales, a la que se sumó la crisis política que afectó a América Latina. La región se vio afectada por los conflictos armados de las décadas de 1970 y 1980, así como por los efectos de la recesión económica mundial y de la conflictiva situación política y social de la década de 1980, presente en prácticamente todos los países centroamericanos” (CEPAL, 1991).

**FIGURA 3: Organigrama del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, 1960.**



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, en base a Oviedo (1971).

Como última parte de la etapa del proceso de integración -luego de los primeros veinte años- el Mercado Común Centroamericano comenzó a develar sus efectos positivos sobre el comercio entre los miembros: se dio un impulso relevante en cuanto al proceso de industrialización que se venía fomentando para la diversificación de producción y el incremento en la capacidad productiva a nivel del istmo.

Con base a lo anterior, la CEPAL publicó un estudio en el que se muestra el flujo de exportaciones dentro de la región para así poder efectuar un juicio de valor y determinar en qué medida el comercio se había dinamizado a partir del accionar de las instituciones creadas y de apoyo, así como las políticas implementadas. Los acuerdos comprendían una liberalización parcial del comercio de manera inmediata, y una liberalización total del mismo en el año 1966. Gracias a dichas medidas, las exportaciones intrarregionales crecieron a una tasa promedio anual de 19.8% entre 1960 y 1980.

Para corroborar todos los avances en materia de integración que surgieron a partir de los esfuerzos anteriores, hay que situarse en el año 1991 cuando se suscribe el Protocolo de Tegucigalpa donde se establece y consolida el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) como el marco institucional de la región, incorporando a Panamá como Estado Miembro.

En 1993, los países miembros suscribieron el Protocolo de Guatemala, al ya existente Tratado General de Integración Centroamericana. El Salvador y Guatemala suscriben un tratado de libre comercio entre sus fronteras, bajo éste nuevo protocolo se pretende que los Estados que lo conforman, se comprometan a perseguir, y alcanzar de manera voluntaria y gradual la Unión Económica Centroamericana y el principal objetivo es que éstos avances en materia económica y comercial logren adecuarse y corregir las necesidades de la región. Como señala Vásquez, de esta manera se crea el “Subsistema de Integración Económica” el cual persigue políticas sectoriales más enfocadas al desarrollo local de sus Estados miembros y se concibieron acciones en materia de turismo, agricultura, política de competencia, infraestructura física, servicios de transporte, servicios financieros, entre otros.

*“Para su correcto funcionamiento, el subsistema de Integración Económica debe ajustarse a los siguientes principios y enunciados: legalidad, consenso, gradualidad, flexibilidad, transparencia, reciprocidad, solidaridad, globalidad, simultaneidad y complementariedad. A través de este instrumento institucional, los países integrantes se comprometen a buscar consistentemente el equilibrio macroeconómico y la estabilidad interna y externa de sus economías, mediante la aplicación de políticas macroeconómicas congruentes y convergentes, como a alcanzar de*

*manera gradual y progresiva los diferentes niveles de integración que se exponen en dicho Protocolo". (Vásquez, 2006).*

El proceso de integración no paró sus esfuerzos, Guatemala y El Salvador dieron un paso adelante para la conformación de una Unión Aduanera que ha sido uno de los más próximos objetivos. De esta manera en el año 2000, se suscribe el Convenio Marco. Por otra parte, es acá donde se adhieren al acuerdo de libre comercio (firmado inicialmente en el año 1992 entre El Salvador y Guatemala) los gobiernos de Nicaragua y Honduras en agosto de 2000, y Costa Rica en junio del año 2002.

Como medida posterior y de seguimiento a los objetivos plasmados en el Protocolo de Guatemala, es aprobado un plan de acción. Este fue el Marco General para la negociación de la Unión Aduanera en Centroamérica (UAC) el 29 de junio de 2004, debido a sus alcances, objetivos, cláusulas y protocolos es el que estuvo vigente y fue tomado base para las futuras negociaciones.

Como señala Vásquez, este plan de acción sirve para "alcanzar de manera gradual y progresiva la Unión Aduanera, a efecto de concretar esta etapa del proceso de integración centroamericana mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, entre otras; considerando que la ampliación de los mercados nacionales, a través de este proceso de integración, constituye un requisito necesario para impulsar el desarrollo de la región", con el objetivo de "alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional. Es decir, este es el objetivo básico del Subsistema de Integración Económica, tal como lo dispone el Protocolo de Guatemala en el artículo 3, en lo que se refiere a los objetivos y principios de la integración económica centroamericana".

Teóricamente, en el escenario de una Unión Aduanera se tiene como eje principal la eliminación de las restricciones aduanales al comercio entre los Estados miembros de la región, la libre circulación de la producción independiente de los países por toda la región adscrita a la Unión Aduanera y el establecimiento de un arancel externo común. Como señala Vásquez (2006), entre sus principales ventajas se pueden señalar: La existencia de mayor fluidez del comercio, disminución de costos de transporte, disminución de costos de la Administración Pública, el uso

racional de la infraestructura, junto a un fortalecimiento de la posición negociadora frente a terceros países.

- **Liberalización de producción física y servicios**

Dentro del escenario de la integración centroamericana, existe libre circulación de mercancías y servicios siempre y cuando estos provengan de la producción interna de los países que conforman los tratados en primera instancia. (Vásquez 2001) a excepción de producción estipulada en el Anexo “A” del Tratado General de la Integración Centroamericana. Siguiendo la línea del autor en el siguiente cuadro se pueden encontrar los productos sujetos a libre circulación dentro de la región, pertenecientes a los países que lo conforman y las excepciones.

**CUADRO 2: Productos del Anexo “A” del Tratado General de la Integración Centroamericana, excluidos de la libre circulación**

Para todos los miembros	Por par de países
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Café sin tostar</li> <li>● Azúcar de caña refinada o no refinada y el pago estará sujeto al pago de los derechos arancelarios a la importación.</li> <li>● Control de importación; acá solo gozan de libre comercio los productos que posean licencia respectiva</li> </ul>	<p><b>Honduras con el resto de países:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Bebidas alcohólicas destiladas</li> <li>● Productos derivados del petróleo</li> </ul> <p>*Los productos con las características anteriores estará sujeto al pago de derechos de importación.</p> <p>Costa Rica con el resto de países:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Café tostado</li> <li>● Alcohol etílico este o no desnaturalizado</li> </ul> <p>*El intercambio estará sujeto al pago de derechos de importación</p> <p>*Sujeto a control de importación.</p> <p>El Salvador con Honduras:</p> <p>Alcohol etílico esté o no desnaturalizado.</p> <p>*Sujeto a control de importación</p>

Fuente: Elaboración propia en base a Vásquez (2006).

Estas medidas se han cumplido, pero a pesar de estos acuerdos, en el año 2006 comienzan una serie de problemas entre los países, algunos sancionan las medidas que otros implementan y se olvida un poco el compromiso histórico que busca unificar las economías del istmo



centroamericano. Es decir, se aplican medidas que no fomentan el libre cambio, al contrario, son opuestas a él.

Así, señala Vásquez (2006), algunos ejemplos: Honduras ha denunciado a El Salvador por exigir la fumigación con bromuro de metilo a los embarques de naranjas procedentes de Honduras. Por su parte, Costa Rica se encuentra en plena lucha con las autoridades centroamericanas, pues El Salvador ha establecido medidas sanitarias para el ingreso a este país de arroz partido o miga de arroz de origen costarricense, argumentando contaminación con el ácaro del arroz. Del mismo modo, Nicaragua ha sido denunciada por El Salvador, ya que éste no otorga reconocimiento mutuo de registro sanitario para un producto de laboratorio producido en este último país.

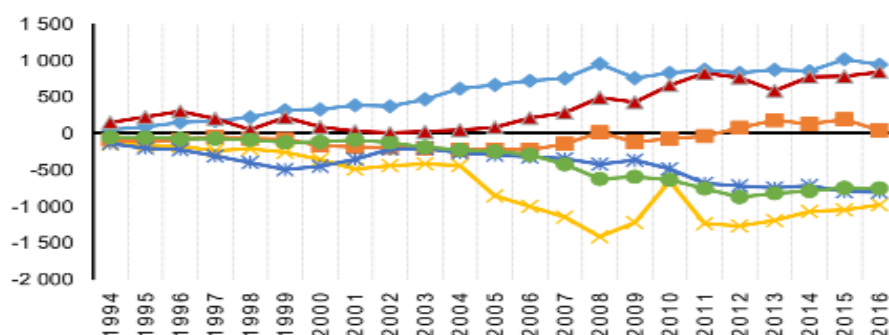
- **El Arancel Externo Común**

La política arancelaria estipulada por el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) aplica los siguientes niveles a los derechos de importación:

- I. 0% Para Bienes de Capital y Materias Primas no producidas en la región
- II. 5% Para Materias Primas producidas en Centroamérica
- III. 10% Para Bienes Intermedios producidos en Centroamérica
- IV. 15% Para Bienes de Consumo Final

Cuando se tratan de situaciones sui generis, existen algunas excepciones a estos estipulados, es decir, en el caso de haber concretado ciertos compromisos con la Organización Mundial del Comercio (OMC), situaciones que sean muy particulares de carácter industrial, o compromisos de tipo fiscal. Nace lo que se denomina “El Arancel Centroamericano de Importación” o arancel externo común, o sea, un derecho a la importación utilizado para la producción perteneciente al resto del mundo, pero que pueda ingresar a la región centroamericana por cualquier frontera pagando el mismo importe, constituido por el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) y los Derechos Arancelarios a la Importación. *“El SAC está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), cuyo código numérico está representado por ocho dígitos que identifican: los dos primeros, al capítulo; los dos siguientes, a la partida; el tercer par, a la su partida; y los dos últimos, a los incisos”*. Vásquez (2006).

**GRÁFICO 1: Saldos Comerciales Intrarregionales en Centroamérica**



Fuente: CEPAL con base a la SIECA

### **1.3.4. Implementación del Neoliberalismo y debilitamiento de la apuesta por la Integración Económica**

#### **1.3.4.1 Análisis de los cambios en el patrón de acumulación**

El presente apartado aborda la caracterización del modelo agroexportador, el desarrollo de su crisis y su consecuente colapso. Se tratará de demostrar con datos de variables macroeconómicas el fin de dicho modelo, en comparación al funcionamiento de los años previos a la última década del siglo pasado con respecto a los noventa.

A la vez se abordan los factores importantes surgidos en El Salvador que contribuyeron a la hegemonía de un nuevo patrón de acumulación: el ingreso masivo de remesas familiares que envían los salvadoreños viviendo en Estados Unidos y al dinamismo de los sectores involucrados con los servicios y el comercio.

##### **1.3.4.1.1. Caracterización del modelo agroexportador**

A partir de desarrollo cafetalero, Acevedo (2003) menciona que dos nuevos cultivos de exportación, el algodón y la azúcar, empezaron a adquirir una creciente importancia, aprovechando la coyuntura favorable de precios de los productos primarios en el mercado internacional en la década posterior a la segunda guerra mundial. El algodón paso a representar el 15% del valor de las exportaciones en 1960, convirtiéndose en el segundo producto después del café.

*La base del crecimiento durante 1950-1970, la proporcionó el modelo de economía de agroexportación articulado en torno a la producción cafetalera desde el último cuarto del siglo XIX. (Acevedo, 2003; 4).*

Los capitales acumulados en la economía de agroexportación proporcionaron buena parte del financiamiento inicial para impulsar el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) en que el país se embarcó a partir de los cincuenta. El modelo ISI contó también con el apoyo del Estado a través del desarrollo de una activa política proteccionista articulada en torno a la concesión de exenciones fiscales y el manejo discrecional de la política arancelaria, así como de un considerable esfuerzo de inversión en obras de infraestructura encaminadas a reducir los costos operativos de la planta industrial (Acevedo, 2003; 4).

La influencia decisiva del sector externo en la economía regional, de acuerdo con CEPAL (1985), fue un reflejo, en alto grado, del largo período de auge de la economía internacional que siguió a la segunda guerra mundial. En aquel período de tiempo, los países industrializados crecieron a una tasa acumulativa anual del 5.0%, mientras que el volumen del comercio mundial se expandía a la de 9.0%. Todos los países de la región centroamericana supieron aprovechar aquella circunstancia; sus exportaciones extrarregionales de bienes y servicios se multiplicaron por trece entre 1950 y 1978. Como consecuencia, existe una alta dependencia de los países centroamericanos del sector exportador y a la apertura externa; siendo el sector agroexportador el principal generador de divisas del país y de toda la economía.

El crecimiento de El Salvador a tasas promedio, según Acevedo (2003), fue de 4.7% y 5.6% por año durante las décadas de 1950 y 1960, respectivamente, ritmo que a la postre resulta bastante satisfactorio en el desempeño de la economía. De hecho, las tasas promedio de crecimiento alcanzadas en ese período han sido las más altas en la historia económica del país, en el último medio siglo, a excepción del boom de crecimiento registrado en la primera mitad de los noventa.

De acuerdo con CEPAL (1985; 6), del relacionamiento externo de la región persistió la relación directa entre el nivel de las exportaciones, por un lado, y las tasas de expansión económica, las tasas de acumulación y las de inversión, la captación de ingresos fiscales, el nivel de empleo y la capacidad para importar, por el otro.

Por otra parte, el sector agroexportador, de acuerdo con Segovia (2002) constituía uno de los principales determinantes de la estabilidad financiera y cambiaria. En primer lugar, la importancia estratégica del sector agroexportador en la generación de divisas planteaba un importante problema macroeconómico, debido a la volatilidad de dichos recursos, derivada del

comportamiento inestable de los mercados internacionales de los productos tradicionales. Por lo tanto, se requería de préstamos del exterior, con el fin de cubrirse para períodos de crisis, o bien acumulando reservas. En segundo lugar, la dependencia del sector público salvadoreño, en términos tributarios, del impuesto a las exportaciones tradicionales era una de las más altas de mundo, volviendo a los ingresos tributarios altamente vulnerables a las fluctuaciones de los precios internacionales de productos primarios. Por último, el autor señala que los ingresos provenientes del sector agroexportador constituían la principal fuente de acumulación de capital de la economía; es decir, del sector agroexportador se extraía el excedente que servía para generar inversiones, empleos e ingresos en otros sectores de la economía.

Debido a lo anteriormente mencionado, el sector agroexportador había sido el principal generador de divisas del país, la evolución de dicho sector se convirtió en uno de los principales determinantes de la actividad económica interna, y por tanto el nivel de empleo. Aunque, como Clunies (1989) señala que, en el corto plazo el límite de la actividad económica del país está determinado por el uso de divisas permanente disponibles en la economía y no por el tamaño de la fuerza de trabajo, como supone la teoría keynesiana elemental. Por tanto, las divisas provenientes del principal sector económico permitían mantener el tipo de cambio estable y permitían superar problemas de oferta agrícola mediante importaciones.

#### **1.3.4.1.2. Fin del modelo agroexportador**

Desde inicios de la década de los ochenta el modelo agroexportador entró en una profunda crisis, para colapsar finalmente en la década de los noventa, período en el cual el comportamiento de la economía del país dejó de ser en función del sector agroexportador. Cabe mencionar que en la década de los noventa la relevancia macroeconómica de los productos tradicionales de exportación disminuyó a tal punto que dejó de ser capaz de determinar la evolución económica global.

Primeramente, cabe mencionar la pérdida de importancia del sector agroexportador dentro de la economía salvadoreña mediante la caída de las exportaciones de bienes tradicionales, especialmente la exportación del bien tradicional: el café, las cuales pasaron de representar, como exportaciones tradicionales, entre 60% y el 63% de las exportaciones totales en la década de los setenta. Mientras que, en la década de los noventa, su participación como exportaciones llegaron a representar solamente un 12.7% en 1999.

En el período previo a 1980, de acuerdo con Segovia (2002), la inversión del país se financiaba fundamentalmente con ahorro del país, cuyo componente principal era el ahorro interno, ya que

el monto de las transferencias netas era muy pequeño. En la segunda mitad de los setenta, el 88.1% de la formación bruta de capital fue financiado con ahorro nacional, cuyo principal componente, el ahorro interno, financió el 76.9% de dicha inversión y las transferencias del exterior financiaron solamente un 11.2%. Sin embargo, en el período de 1995-99 el ahorro interno representaba solamente el 2.6% del PIB. A manera de la disminución del ahorro interno, su participación en el financiamiento de la inversión disminuyó de un 76.9% a solamente el 15.7% en el quinquenio 1995-1999.

Para el autor, la disminución drástica de ahorro interno no se tradujo sin embargo en una disminución del ahorro nacional. Esto se explica por el significativo aumento de las transferencias del exterior, las cuales desde la década de los ochenta se convirtieron en el principal componente del ahorro nacional, llegando a financiar hasta un 83.2% de la inversión en el periodo 1985-89.

Por tanto, en el transcurso de las últimas décadas del siglo pasado, los ingresos provenientes de las transferencias del exterior se convirtieron en la principal fuente de acumulación de capital de la economía salvadoreña, desplazando al sector agroexportador, el cual hasta fines de la década de los setenta había sido la principal fuente de generación de ahorro nacional.

Por otra parte, Segovia señala el papel importante del ingreso de las remesas familiares, provocando un cambio importante en el modelo agroexportador, a su vez posibilitando que el sector bancario ganara autonomía respecto del excedente generado internamente. En la década de los noventa, las remesas familiares ingresaron en su mayor aporte a los canales formales y por tanto pasaron a integrar el ahorro financiero del país.

De lo anteriormente mencionado, se establece que la disponibilidad de ahorro nacional proveniente de las transferencias provocaron una situación completamente nueva en El Salvador: Por primera vez en la historia del país, el sistema bancario no dependía del excedente económico interno para su desarrollo y las actividades agroexportadoras no constituían los ejes principales de acumulación de los grupos económicos que tomaron el control de la banca a partir de las nuevas políticas económicas implementadas hacia el sector financiero.

#### **1.3.4.1.3. Intentos de instauración de nuevos modelos y la implementación del Neoliberalismo**

Para la UCA (1989), en su publicación denominada “Hacia una economía de transición”, menciona que los altos precios alcanzados por el café y el algodón entre 1945-1954, plantearon muy pronto a los grupos agro-exportadores la dificultad de traducir dicho excedente en capital

productivo, configurándose un proceso de acumulación caracterizado por un aumento de consumo suntuario, un incremento de las actividades especulativas en los sectores comerciales y financieros, un alto grado de atesoramiento y exportación de excedentes.

Fue así como a finales de la década de los cincuenta aparecieron los proyectos para un tratado multilateral y para un Régimen de Industrias Centroamericano de Integración. Fue en 1960 con la concepción del Tratado General, firmado el 13 de diciembre de 1960 -en el que convergen los intereses del imperialismo y la burguesía, dando un vigoroso impulso a la industrialización sustitutiva de importaciones- iniciando efectivamente la etapa del desarrollismo.

Para Acevedo (2003) el modelo ISI pretendía ahorrar divisas al país y reducir la vulnerabilidad del sector externo, al sustituir la oferta de bienes importados por artículos producidos localmente. En la práctica, sin embargo, los gastos en importaciones de bienes intermedios y de capital requeridos como insumos para la actividad industrial, no hicieron sino añadir presiones a la balanza de pagos. Se generó dependencia respecto a las tecnologías importadas para mantener en funcionamiento la planta industrial. La actividad propiamente industrial estuvo dominada por los rubros tradicionales, aun cuando una parte creciente de la producción de bienes manufacturados como textiles, papel y productos químicos. Pero, aun así, el motor principal del crecimiento económico continuó siendo la agricultura de exportación, estimulada por las condiciones favorables prevalecientes en el mercado internacional de productos primarios en la década de los sesenta.

De acuerdo con la UCA (1989) la inestabilidad del MCCA y de la implementación del modelo ISI manifestó inestabilidad principalmente en los siguientes aspectos:

*“Un saldo negativo en la Balanza de Pagos, el establecimiento de un comercio desigual entre los países en perjuicio de aquellos de “menos desarrollo relativo”; con todo esto se rompe el Mercado común centroamericano y se cierra la época del desarrollismo en nuestros países”.*

De acuerdo con Segovia (2002) el proceso de búsquedas de modelos económicos se inició en 1980, cuando en el marco de la estrategia contrainsurgente, el Partido Demócrata Cristiano (PDC) con el apoyo de la Fuerza Armada (FAES) y el gobierno de Estados Unidos, intentó modificar la matriz agroexportadora y debilitar la economía y la política de los sectores vinculados a dicha matriz. Desde entonces hasta a fines de siglo pasado, se desarrolló en El Salvador un profundo conflicto ideológico y político alrededor del manejo económico y de los modelos que inspiraban dicho manejo. Pero a diferencia que, en la década de los noventa, la búsqueda de modelos alternativos y la disputa alrededor de los mismos continuó, solamente que ahora con nuevos

protagonistas. El desplazamiento del PDC del gobierno, debido a la llegada del partido ARENA al poder y su permanencia por más de una década, y el triunfo ideológico de la visión neoliberal. La búsqueda por un nuevo modelo económico se encontraba al interior de la derecha y del sector privado organizado.

En la década de los ochenta los gobiernos del PDC estuvieron atrapados entre las exigencias y las limitaciones que imponían la guerra y el conflicto social; las condiciones que exigían Estados Unidos para el desembolso de la ayuda; y la oposición sin tregua del sector privado a la política económica. Sin embargo, Segovia menciona que, debido a la naturaleza política de la alianza con Estados Unidos la cual consistió en la ayuda económica que Estados Unidos mandaba al país para promover cambios en la economía y en la sociedad y para lidiar con la crisis socioeconómica resultante de la guerra y de los choques externos; el PDC tuvo la capacidad de posponer necesarias medidas de ajuste y de resistir la presión norteamericana de imponer el paradigma neoliberal.

Pero fue en la segunda mitad de la década de los ochenta, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES, 1983) -institución creada por un grupo de empresarios independientes- comenzó a plantear el pobre desempeño de la economía salvadoreña. De acuerdo con el tanque de pensamiento, la crisis económica era debido al agotamiento del modelo agroexportador y del modelo basado en sustitución de importaciones dentro del marco del Mercado Común Centroamericano.

Es por ello que FUSADES en 1985 presentó formalmente un documento titulado *La necesidad de un nuevo modelo económico para El Salvador* (1985), el cual pretendía manejar la crisis del país por medio de la iniciativa privada y el libre comercio. La propuesta recogía los elementos principales del modelo económico propuesto por Estados Unidos.

Asimismo, de acuerdo con INCIDE (2014) FUSADES planteó el posicionamiento sobre la integración económica en un artículo denominado *¿La integración ha muerto?* Donde desarrollaba la tesis: “si los países de Centroamérica se integran al exterior entonces ya están integrados”.

El momento histórico llegó debido a la implementación del paquete de políticas económicas establecidas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario en el Consenso de Washington en 1989, que el modelo agroexportador deja de ser el modelo económico hegemónico. Estableciéndose un nuevo modelo denominado Neoliberal, con reformas enfocadas en la privatización de

empresas públicas, liberalización comercial y de mercado de capital internacional, minimización de las condiciones de entrada a la inversión directa y desregulación del gobierno en la economía.

Por ello, los Protocolos de Tegucigalpa y de Guatemala responden al momento histórico que estaba viviendo la región, después de la aplicación de las políticas inspiradas en el Consenso de Washington en la mayor parte de países.

Las políticas económicas del consenso de Washington se fundamentan en los siguientes puntos:

- a) Disciplina presupuestaria
- b) Cambios en las prioridades del gasto público
- c) La reforma fiscal
- d) Liberalización de los tipos de interés
- e) Liberalización del tipo de cambio
- f) Liberalización comercial
- g) Política de apertura para la inversión extranjera directa
- h) Política de privatizaciones
- i) Política desreguladora
- j) Derechos de propiedad

#### **1.3.4.1.4. Implementación del nuevo patrón de acumulación**

La década de los ochenta fue un período de caos socioeconómico y político, resultante de la combinación del impacto de conflicto bélico, la desviación de recursos para usos militares, y un contexto internacional adverso, debido al deterioro de los términos de intercambio y la contracción del Mercado Común Centroamericano.

A principio de la década de los ochenta, para Segovia (2002), ocurrieron dos fenómenos que juntos generaron profundas transformaciones en la economía y en la sociedad del país; que a su vez afectarían las bases mismas del modelo agroexportador y permitirían las condiciones para la implementación del modelo económico de los años noventa. En primer lugar, a partir de 1982 Estados Unidos comenzó a incrementar la ayuda económica a El Salvador en consecuencia del conflicto bélico de la ofensiva militar en los años 1981-1989. Por otra parte, a raíz de la emigración



de los salvadoreños hacia Estados Unidos, comenzaron a ingresar al país cantidades importantes de recursos externos provenientes de las remesas familiares, afectando toda la vida económica y política del país.

Para Acevedo (2003) el tema de las remesas merece mención especial. Si bien los flujos migratorios de salvadoreños hacia el exterior fueron considerables desde la década de los setenta, es hasta la década de los noventa que las remesas alcanzan verdadera relevancia macroeconómica y social. Estas pasaron de representar \$5 millones en 1970, a \$327 millones en 1989, equivalente a 6.6% del PIB. Durante los noventa, los flujos de remesas se mantuvieron en promedio en alrededor de \$1,100 millones por año.

Un factor asociado al incremento de los flujos de remesas a comienzos de los noventa se atribuye a la liberalización cambiaria y financiera -especialmente de las tasas de interés- como parte de las reformas que ARENA implementó; eliminando barreras institucionales que anteriormente limitaban el libre flujo de capitales, incluidas las remesas. Otro factor al incremento de las remesas en los noventa, es el factor sociodemográfico como la legalización de un gran número de salvadoreños indocumentados que estaban viviendo en Estados Unidos.

La economía salvadoreña comparte las características básicas de una economía pequeña, abierta y altamente dependiente de las divisas, las cuales constituyen el principal determinante del producto en el corto plazo. En este sentido, la entrada de recursos externos genera un impacto macroeconómico en la economía salvadoreña. Tal y como Segovia señala: “Las remesas familiares desplazaron a los productos primarios de exportación como la principal fuente de financiamiento de la inversión interna bruta” (2003; 66); convirtiendo así, al ingreso de las remesas familiares como el principal desplazamiento de los productos primarios de exportación.

Al medir la importancia de las remesas respecto a las exportaciones, es factible contar con un parámetro que determina el nivel de dependencia de un país respecto a las remesas familiares para tener una mayor disponibilidad de divisas. Russell asevera que, si este indicador es alto, pone en evidencia la dependencia de la exportación de población para la economía en estudio. (Russell citado en Morales, 2005).

Por otra parte, Morales (2005) menciona la relevancia de considerar la proporción de las remesas familiares respecto a las importaciones. Estableciendo que el resultado de dicho indicador muestra el poder adquisitivo de las remesas para adquirir bienes foráneos gracias a la entrada de divisas. Es importante mencionar que, de acuerdo con Segovia (2002), en la década de los

noventa, las importaciones registraron un fuerte dinamismo que permitió que aumentaran hasta recuperar los niveles prevalecientes antes de la crisis de los ochenta.

Como resultado de lo anterior, Russell (citada en Morales, 2005:11), establece como un costo de la entrada de las remesas cuando éstas se destinan parcialmente al consumo de bienes importados; lo cual eleva la dependencia de las importaciones y provoca desequilibrios en la Balanza de Pagos.

La entrada masiva de remesas familiares provenientes de los emigrantes, de acuerdo con Rivera, Campos y Wahba (citados en Morales, 2005), puede provocar el padecimiento de la enfermedad holandesa para un país como el nuestro que exporta población. El término mal holandés fue introducido por Corden (citado en Morales, 2005), y se acuña al fenómeno como resultado de la pérdida relativa de competitividad del sector industrial tradicional de los Países Bajos como resultado de la apreciación del florín holandés, luego del desarrollo de la industria holandesa de gas natural. Los yacimientos de gas natural permitieron un *boom* de las exportaciones, traduciéndose en una entrada masiva de divisas, apreciando de esta manera el tipo de cambio real, encareciendo el valor de las exportaciones manufactureras. Esto se tradujo en una caída en las exportaciones del sector que no sufre el *boom*.

Segovia añade que una parte del aumento del gasto agregado provocado por el ingreso de las remesas familiares ha sido destinado a la compra de bienes no transables, lo cual ha provocado una sobrevaluación del tipo de cambio real, que encareció las exportaciones, afectando así la rentabilidad de los sectores rentables, especialmente el agropecuario, el cual es el principal sector productor de dichos bienes.

El segundo factor que sustenta al patrón de crecimiento de los años noventa estuvo sustentado en el dinamismo de los servicios, la mayoría de los cuales corresponde a los sectores no transables. De acuerdo con Segovia (2002), a principio de los noventa el crecimiento de los noventa estuvo basado especialmente en el sector financiero, el comercio, transportes y almacenamiento y la construcción.

De los sectores transables, la industria manufacturera mostró un crecimiento importante, debido al dinamismo de la demanda interna y de la industria maquiladora, la cual de acuerdo con CEPAL (citado en Segovia, 2002) aumento su participación dentro del PIB industrial de un 1.7% en 1990 a un 11.2% en 1999. El sector agropecuario, por el contrario, tuvo un comportamiento errático y en promedio mostró un menor dinamismo que el resto de los sectores; siendo en sector en los noventa donde mostró más tasas de crecimiento negativas.

Por lo tanto, como resultado de las tendencias anteriores, el crecimiento del PIB de los noventa se debió básicamente a la contribución de los sectores no transables de la economía.

El crecimiento de los sectores no transables de la economía del país, se encuentra relacionado con varios factores. Sobresalen la pérdida de rentabilidad de los sectores transables en relación con los no transables, provocada en buena medida por la sobrevaloración cambiaria de los noventa, la expansión del mercado interno producida por el ingreso de remesas y por la fuerte expansión del empleo en los no transables y en el sector informal, el aumento de crédito del sector financiero dirigido a los sectores no transables y al consumo. Esto contribuyó al crecimiento de la construcción y a la importación de bienes de consumo duradero. (Segovia, 2002).

A manera de conclusión se establece que los recursos provenientes de las donaciones oficiales y de las remesas generaron un impacto para la modificación del funcionamiento de la economía salvadoreña, provocando de esa manera el colapso del modelo agroexportador como el principal patrón de acumulación de la economía. Dichos recursos posibilitaron reconstruir sobre nuevas bases la estabilidad financiera y cambiaria que caracterizó al país durante más de 50 años y contribuyeron a reducir la vulnerabilidad de la economía a los shocks externos provenientes de la volatilidad de los precios internacionales de los productos primarios.

El segundo factor que abrió paso al nuevo patrón de acumulación corresponde al dinamismo de los servicios, la mayoría de los cuales corresponden a los sectores no transables de la economía y a la industria maquiladora.

#### **1.3.4.2. Implementación de políticas comerciales y de apertura en el modelo neoliberal**

En el siguiente apartado se realiza una revisión de las principales políticas y reformas llevadas a cabo por parte de los presidentes en turno en la economía salvadoreña. Estos ajustes en las políticas no sólo responden a los distintos intereses de las elites económicas, sino que también a cuestiones de orden ideológico y político.

Se deja en manifiesto que las medidas tomadas se realizaron de una manera ambigua y sin reconocer las sugerencias técnicas por parte de los expertos en materia económica, sin ser estos últimos, instrumento de manipulación ideológica.

La economía salvadoreña ha caracterizado desde el siglo XIX como una economía principalmente agrícola, concentrada con participación principal en la exportación de café, algodón y caña de azúcar.

Sin embargo, se ha experimentado un cambio significativo a partir de los años sesenta cuando se da una modificación en la estructura del país, pasando de ser meramente agrícola, a ganar peso en los sectores de servicios e industria. Algo muy similar es lo que sucede con el resto de los países que eran agrarios y abren paso a la industrialización.

**TABLA 1: Estructura Sectorial con mayor participación del PIB (precios corrientes) para los años 1960, 1970, 1980, 1990, 1995 (en porcentajes)**

Sector	1960	1970	1980	1990	1995
<b>Agricultura</b>	<b>34.7</b>	<b>27.2</b>	<b>25.1</b>	<b>17.10</b>	<b>14.60</b>
<b>Manufactura</b>	<b>10.8</b>	<b>19.4</b>	<b>17.8</b>	<b>21.7</b>	<b>22.7</b>
<b>Comercio</b>	<b>19.7</b>	<b>21.8</b>	<b>19.0</b>	<b>18.2</b>	<b>21.5</b>

Fuente: Elaboración propia en base Melhado, 1997.

Como se muestra en la tabla 1, en El Salvador, no sólo ocurre que los sectores de manufactura y comercio acrecientan su participación respecto el PIB, sino que también el sector agrícola disminuye gradualmente. Sin embargo, este crecimiento del sector comercio no ha de considerarse tan marcado para determinar que para los años noventa se considere como una tercerización de la economía.

En la década de los setenta como menciona Oscar Melhado (1997) el principal cambio en la estructura productiva tuvo su origen en el impulso de la estrategia de sustitución de las importaciones y la integración económica de Centroamérica.

Para el caso de El Salvador la actividad agrícola era muy rentable, sin embargo, la política económica del gobierno estaba destinada al subsidio y protección de la industria manufacturera. Se publicó en el Diario Oficial de 1965, el apoyo prioritario manufacturero, otorgándose al amparo de la ley de fomento industrial; beneficiando a otras personas, sociedades y cooperativas que antes no contaban con ningún tipo de decretos.

La ley de fomento industrial consistía principalmente en una serie de exención de impuestos y otras ventajas a los demás beneficiados. A pesar del fuerte apoyo e incentivos a la industria manufactura salvadoreña, la producción agrícola no denotó bajas significativas, continuando exportándose principalmente productos de subsistencia.

La década de los ochenta es un período oscuro para la producción salvadoreña, deja de ser un país agrícola, pues pasan a ser estos años los más fuertes del conflicto armado.

La agricultura crecía considerablemente hasta antes del conflicto, siendo épocas de bonanza, pero experimenta una reducción en las exportaciones debido a tres principales causas. (Melhado, 1997).

La primera de ellas, por el conflicto armado, lo que implicó quemar cosechas y abandono de las propiedades por los terratenientes. Muchos propietarios de las haciendas emigraron debido a las condiciones de inseguridad y violencia. En segundo lugar, se llevó a cabo una Reforma Agraria en donde se expropió de las tierras productivas, pasando estas a manos de beneficiarios organizados en cooperativas. Estas medidas de urgencia por una Reforma Agraria tenían un sentido político, pues consistía en quitar la base social al movimiento insurgente.

En tercer lugar, se nacionalizaron el comercio exterior y los ingenios azucareros, en donde toda la producción tenía que ser vendida a la instancia gubernamental, quien la comercializaba internacionalmente, asignando un precio doméstico menor al internacional. Sumándose esto a los desincentivos existentes en el sector agrícola, obteniendo como resultados la reducción dramática en la producción del agro. (Melhado; 1997: 25).

El sector industrial, sin embargo, padeció en menor grado la violencia durante el conflicto, de acuerdo con los cálculos de Harberger (1993) citado en Melhado (1997) tuvo tasas de retorno de capital cercanas al 30%, es decir, el nivel de ganancias era mucho más alto que los estándares internacionales. Durante dicho periodo se mantuvieron la política de protección y exención de impuestos.

Con el fin del conflicto armado, a principios de los noventa, se cuenta con un sector productivo afectado por la guerra, continúa disminuyendo su participación en el PIB. Sumándose a esto, factores externos como la disolución del acuerdo internacional del café (OIC), lo que produjo el desplome de los precios. (Melhado; 1997: 27).

Algo que no hay que dejar de lado, es que los mecanismos de protección al sector han repercutido en su productividad y capacidad para la innovación tecnológica del sector.

En la época de la posguerra la industria manufacturera se ajusta a un entorno de liberalización comercial y de eliminación de las exenciones. Este proceso de ajuste no fue nada fácil debido a que la planta industrial y los sistemas de administración eran obsoletos. Asimismo, lamentablemente el sector acarreaba una dependencia de tipo paternalista con el gobierno, pasando ahora a ser sustituidas por las reglas del mercado; parte que justifica una serie de fricciones y oposiciones por parte de los empresarios y organizaciones que estaban acostumbradas a este tipo de beneficios.

El sector agrícola ha sido el mayor perdedor de las políticas de sustitución de importaciones y de los años del conflicto, el sesgo anti agrícola redujo las posibilidades de mayor productividad en el agro. Así, este tipo de reformas sumado al clima de violencia, erosionan la capacidad empresarial y las haciendas de mayor producción.

A finales de los años ochenta, el paradigma sobre el crecimiento económico posicionaba al mercado el rol fundamental para asignar los recursos. En donde el Estado dejaría de ser el gestor del desarrollo, pasando a actuar más bien como árbitro, velando por el buen funcionamiento del mercado. El pensamiento fundamental era que el crecimiento vendría como fruto de este funcionamiento adecuado del mercado y aumento de las exportaciones.

La mayor preocupación *“era la estabilización de la economía y la ejecución de reformas estructurales básicas: las reformas comercial y fiscal, la desregulación y la privatización del sistema financiero y del comercio exterior”*. (Melhado, 1997:57).

Al igual que muchos países de Latinoamérica, en El Salvador inicia en 1989 un cambio de paradigma en la conducción de la economía, que va a estar encaminada de acuerdo con el enfoque dominante de América Latina, en donde las fuerzas del mercado, el libre mercado, tienen una función central.

Según (Melhado 1997) la economía salvadoreña se caracterizaba por el control de precios, el excesivo proteccionismo comercial y la intervención del Estado en el comercio exterior, la banca y la participación en empresas hoteleras, ingenios azucareros, plantas cementeras y otras.

El rol dirigente del Estado estaba motivado por actores externos. Las nacionalizaciones de 1980 y la reforma agraria fueron apoyadas por el gobierno de Estados Unidos como un medio para aislar al movimiento insurgente y minar las bases de acumulación económica de los grupos agroexportadores.

El tipo de apoyo también consistió en la otorgación de un subsidio de más de 80 millones de dólares para fortalecer el centro de estudios empresariales, FUSADES, en donde se gestan las principales reformas implementadas con la llegada del partido ARENA al poder, en 1989. Se otorga a Harberger y Wisecaver, la elaboración del documento Perspectivas de un nuevo modelo económico para El Salvador 1990. El documento elaborado dentro de FUSADES, contenía los lineamientos fundamentales de la reforma económica, en donde se definen los planes de acción para liberalizar la economía.

Tales medidas, como la liberalización comercial o la introducción del impuesto al valor agregado (IVA), que fueron bien aceptadas por el sector privado. Por otra parte, mientras se daban esta serie de reformas bajo la mesa, lo que se mostraba y comunicaba en los medios eran las negociaciones de búsqueda de la firma de la paz.

Como menciona (Segovia, 2002) a finales de los años ochenta se buscaba el ajuste fiscal, por una parte, se reducen los gastos, y por otra, hay un aumento en los impuestos indirectos, como lo es en el aumento del impuesto de timbres fiscales, el cual pasó de ser del 1% en 1980, al 5% a fines de la década de los años ochenta.

En el gobierno de Alfredo Cristiani, se aceptó una reforma arancelaria radical. *“El techo arancelario se redujo del 290%, en 1988, al 20%, en 1995. Se eliminaron los controles de precios. Se modificó el impuesto sobre la renta, simplificando tramos y tasas. Se eliminó el impuesto al patrimonio y se sustituyó un obsoleto impuesto a las ventas por un impuesto al valor agregado (IVA)”*. (Melhado, 1997: 89).

El nuevo papel del Estado estaba claro por parte del gobierno, por lo que en los años noventa, como menciona (Roberto Rivera, 2000) se impulsaron reformas contenidas en un programa de estabilización y ajuste estructural, que dio paso a la apertura de la economía a la competencia externa, bajando aranceles, privatizando la banca, y se liberalizaron los precios.

En resumidas cuentas, las reformas económicas pueden aglutinarse en tres: primera reforma importante la liberalización del sistema financiero, lo que se traduce en la privatización de la banca, como una búsqueda por eliminar la represión financiera a la que estaba sometida la economía. La segunda reforma concierne a la comercial, mediante la reducción del piso y el techo arancelario, integrando a la economía a la competencia internacional. Finalmente, la tercera reforma es de carácter fiscal, consiste en el fortalecimiento de las cuentas fiscales, simplificando la estructura tributaria, modernizar algunos impuestos, eliminar el exceso de burocracia y volver eficiente al Estado, lo que se tradujo en la privatización de varias instituciones de servicios públicos: las empresas autónomas y los ingenios. (Rivera, 2000).

En la década de los años noventa se implementa una reforma tributaria, que incluyó entre otras acciones, la eliminación de los impuestos a las exportaciones, la reducción de los aranceles y la sustitución del impuesto de timbres fiscales por impuesto al valor agregado (IVA). Es por lo que, a partir de 1993, habían desaparecido los impuestos a las exportaciones, *“pasando la estructura tributaria a depender básicamente de tres impuestos: de la renta, de los aranceles y del IVA,*

*representando alrededor del 50% de los ingresos tributarios durante el segundo quinquenio de los noventa". (Segovia, 2002: 88).*

No obstante, una de las reformas menos transparentes fue la de las privatizaciones, iniciando por la del sistema financiero y algunas propiedades del Estado, como INCAFE, INAZUCAR, Banco de Fomento Industrial, y Corporación Salvadoreña de Inversiones, apelando a la búsqueda de eficiencia del sector. Una de las medidas que la sustentaban fue la de sanear a la banca, lo que se hizo mediante la socialización de las pérdidas. Asimismo, haciendo uso del rescate estatal, con la inversión de una considerable cantidad de dinero, en el saneamiento de las carteras de los bancos, finalizando con la polémica adquisición de la banca por parte del sector privado.

La privatización de la banca estatal, se da en un juego poco transparente, en donde se violentan las leyes vigentes que impedían la concentración de las acciones que cada uno de los propietarios podía adquirir. Como detalla (Melhado, 1997) los propietarios utilizaron nombres de otras personas para poder adquirir las acciones. Asimismo, los grupos allegados a los responsables de ejecutar la reforma tuvieron acceso a información privilegiada, sin dejar de lado que se les otorgó préstamos para la adquisición de acciones, a tasas aún por debajo de las tasas del mercado.

El sector financiero pasó a convertirse en uno de los más rentables, de acuerdo con los estados financieros de algunos bancos, estos pudieron recuperar la inversión en capital social en menos de tres años.

Concierno al gobierno del presidente Calderón Sol, la consolidación de la economía de mercado. Este proceso no deja de generar fricciones y oposición por parte de los que tienen algo que perder con la modernización, como la disminución o anulación del apoyo por parte del Estado.

A diferencia del gobierno de Alfredo Cristiani, las ideas de políticas y pretensión de reformas en el gobierno de Calderón Sol, salieron a luz pública más rápido. Según (Melhado, 1997) entre las más destacadas estaban: a) en el ámbito cambiario, la adopción de un tipo de cambio fijo, b) desgravación arancelaria acelerada hasta llegar a un arancel 0, y c) el fortalecimiento de las finanzas públicas, aumentando el impuesto al valor agregado para compensar la pérdida de ingresos por la eliminación de los aranceles.

Esta serie de reformas y políticas giran en torno al programa de estabilización y ajuste estructural; buscaban, en resumidas cuentas, eliminar los desequilibrios macroeconómicos, como detalla (Rivera, 2000) el déficit fiscal, de cuenta corriente y lograr una tasa de interés real positiva, compatible con la apropiada asignación de recursos de la economía.



Ante la divulgación pública a nivel nacional como internacional, del interés de adopción de estas políticas y reformas, el gobierno busca medidas paliativas que procuraban disminuir las especulaciones y se convence al presidente Calderón Sol, de dar paso al término popular de ese entonces, la mal llamada globalización, con lo que se esperaba se le conociera como el promotor e impulsador de la economía salvadoreña hacia la misma.

Uno de los factores que los organismos internacionales hicieron ver a los gobernantes salvadoreños, es que para alcanzar una incorporación a los mercados internacionales resultaba necesario el desarrollo de un sistema de comunicaciones de clase mundial.

Por lo que se hacen las recomendaciones siguientes:

- Primero, integrar la economía salvadoreña a la norteamericana, como estrategia de país.
- Segundo, adquirir el factor clave que determinará el éxito económico: alta tecnología.
- Tercero, privatizar ANTEL, CEL y los puertos del país. Esto ayudaría a liberar recursos del Estado para poder invertir en educación, salud y caminos, y aumentar la eficiencia de la inversión misma. (Rivera, 2000: 25).

Lo que iba quedando claro es que la estrategia planteada desde el inicio por el gobierno de turno se iba deformando, lo que aparecía ahora era sentar las bases para abrir paso a la globalización, integrándose a la economía norteamericana, donde la atracción de inversión extranjera iba tomando su rumbo.

Según (Segovia, 2002) en El Salvador puede considerarse que lo que se buscaba era un Nuevo Modelo Económico (NME), pasando a convertir al país en una plaza financiera y de servicios, por lo que las principales políticas en 1993 fue la de reducir a toda costa el riesgo cambiario y bajar la inflación a niveles internacionales.

Sus siguientes acciones iniciaron en la reunión en Washington ante los organismos internacionales en 1994, en donde lo más importante fue lo relacionado a lo que ellos llamaron el núcleo de la reforma cambiaria. Luego de discusiones en si esta reforma sería aplicable o no, ante la debilidad del Estado salvadoreño y el vacío de una tecnocracia sólida, el gabinete económico no escuchó los argumentos económicos de los expertos, decidiendo adoptar el paquete de medidas económicas que abrieran paso a la globalización.

Es pues, en enero de 1995, que el Presidente de la República hace del conocimiento de la población, la adopción de la medida cambiaria y la liberalización comercial, dejando en silencio el incremento del IVA. (Melhado, 1997).

Con fines de alcanzar una estabilidad macroeconómica, específicamente lograr un tipo de cambio estable, en donde el tipo de cambio sufre una congelación desde 1993, interviniendo el BCR, en fijar un precio relativamente fijo: 8.72 colones para la compra y 8.79 para a la venta.

El objetivo desde entonces por parte del BCR era estabilizar el tipo de cambio nominal en un valor fijo: 8.75 colones en promedio, por lo que desde ese momento sale a vender dólares cuando existe una deficiencia de dólares en el mercado en relación con su demanda y a comprar, en caso contrario. (Rivera, 2000).

Los resultados percibidos, fruto de estas reformas, dejaron caer su peso sobre el sector agrícola y manufacturas, pues lo que si podía notarse era el incremento y rentabilidad del sector servicios, comercio, construcción, finanzas y los no transables en general.

No era evidente lo que la liberalización comercial había hecho a las industrias, lo que si notable era el aumento exorbitante de las importaciones, que cada vez más restaba espacio y oportunidades a algunas de las industrias locales. Lo que desencadena en que los agentes económicos recibieran el mensaje de moverse hacia los sectores más rentables, alejándose aún más de rubros como la agricultura y la industria.

Por otro lado, en la economía salvadoreña se ha percibido un déficit en la capacidad exportadora del país, pues no está acorde con su demanda importadora, lo que deja en evidencia que la absorción del país se encuentra muy por encima de la capacidad productiva del país. Tal como se explicaba, se debe primordialmente al flujo de remesas familiares que sostienen el consumo del país.

No cabe duda, que las medidas y reformas de corte neoliberal dejaron entrever no sólo la debilidad política y técnica salvadoreña, sino que también, los intereses empresariales que son protegidos en cada una de ellas, imponiéndolos a toda costa ante los intereses de la economía en general.

Asimismo, la falta de respeto por tratados y reformas con vigencia al momento de implementar nuevas; tal es el caso de los acuerdos del mercado común centroamericano, que, con estas nuevas medidas de adopción por la globalización, en principal la reducción unilateral del arancel, socaban los avances en materia de integración centroamericana. Lo que puede llevar incluso, a sanciones para El Salvador por incumplir con los acuerdos comerciales centroamericanos. Si bien es cierto, estas acciones dejaban en evidencia futuros inconvenientes comerciales, los mismos no fueron considerados de importancia, pues no se pensaba ni valoraba al mercado

centroamericano como estratégico, sólo se pensaba en términos de alcanzar la globalización mundial.

Ante este carácter abierto de la economía y la estrechez del mercado interno de El Salvador, lo que se busca es que, ante el NME, exista una mayor apertura hacia el exterior, pues depende de la dinámica de las exportaciones, pero también de la capacidad de importar.

Como menciona (Segovia, 2002) para alcanzar factores que ayuden a la transformación de un NME, se requiere contribuir a generar un nuevo sector exportador fuerte y competitivo. En especial la búsqueda de desarrollo de pilares del modelo de desarrollo centroamericano, mediante el comercio intrarregional. Este replanteamiento de integración regional posee la ventaja de permitir abordar de manera eficaz los retos de la globalización, lo que a su vez puede contribuir al dinamismo de la industria tradicional. Para lograrlo, el mercado regional continúa siendo uno de los mayores apostadores para tal fin, por lo que habría de considerarse al mercado más importante después del local. (Segovia, 2002: 260).

Para El Salvador, se presentaban alternativas o rutas por las cuales podía darse la apertura e integración a la economía mundial. Como describe (Melhado, 1997) en primer lugar puede hablarse de la Apertura Unilateral, intentándose incluso adoptar la idea de alcanzar el arancel óptimo para El Salvador, el arancel “cero”. En segunda opción, Tratados Multilaterales, como la OMC y el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En tercer lugar, la apertura mediante un esquema de Integración o Pacto Bilateral, como lo son el Mercado Común Centroamericano, que pasó a convertirse en una zona de libre comercio, que aún debe de perfeccionarse.

#### **1.4. HALLAZGOS DEL CAPÍTULO**

Desde la óptica del economista húngaro Bela Balassa (1964), el término de la integración económica es el “proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional”. Por ello, para los países subdesarrollados, el desarrollo económico aparece como un objetivo elemental, por tanto, incurren por buscar la integración económica como medio canalizador de la posibilidad de asegurar mercados más amplios y así poder apostar por un desarrollo equilibrado de sus industrias incipientes; en algunos casos como el propio y en vías de desarrollo o economías emergentes por el otro.

Cabe destacar que las razones para la integración son de tipo económico y político. Las económicas tienen que ver con las ganancias asociadas al libre juego del mercado y a una

ampliación de los mercados. Para el caso de las empresas y su inversión dentro de la región económicamente integrada, les será más fácil la obtención de economías de escala y un mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas reveladas, lo que permitirá un mayor ritmo de crecimiento de las economías y, además, un mayor bienestar general.

Por su parte, es de vital importancia que el proceso de integración económica evite reflejar o priorizar los intereses del grupo hegemónico de la región. Esto con el fin de evitar otra segunda crisis de integración, como lo fue para modelo de integración regional del Mercado Común Centroamericano ocurrido en la década de los ochenta. Y tener en cuenta las bases de integración de la CEPAL adecuadas a una integración: gradual, limitada, con carácter de reciprocidad y con programación conjunta.

El papel de la intervención estatal debe de tener como fin u objetivo el bienestar general de la sociedad, es por ello que se hace necesaria su intervención en cuanto a los asuntos económicos. Así como sugería List que, a través de la intervención del Estado, se promovía la transformación productiva, llamado a tutelar la industria, el capital humano y los factores espirituales. Esto debido a que las fuerzas y los incentivos que yacen en el mercado no necesariamente conducen al desarrollo económico de la región. En algunos casos, ha probado ser motor de un crecimiento económico, pero esto dista axiomáticamente de transformarse inmediatamente en desarrollo social y económico. Por tanto, se puede decir que el fin último de la acción económica es el bienestar en general.

Es importante identificar las principales características que acuña el término Integración Económica, pues lejos de ser una zona geográfica próxima, se busca entablar relaciones sólidas que les permita a sus integrantes poder evolucionar hasta alcanzar un mayor nivel de bienestar desde uniones aduaneras hasta integración económica y monetaria total.

La Integración económica aparte de ser beneficiosa por motivos económicos para los países miembros, favorece las relaciones entre los países, así evitar posibles conflictos entre ellos y terceros países.

Es gracias a Jacob Viner que la teoría de integración económica se separa de la teoría de libre comercio. Viner estudia los efectos de la supresión de las barreras comerciales mediante la creación de Uniones Aduaneras, sin dejar de lado que una integración por intereses meramente comerciales, es una liberalización discriminatoria y parcial, posicionando en desventaja al resto de países que no pertenecen a la integración.

Parte de la evolución tecnológica y empresarial que trae consigo la globalización, se puede afirmar que a medida de expande la globalización y el patrón de acumulación capitalista, lo hacen consigo la desigualdad socioeconómica, la pobreza, el desempleo, entre otros.

No cabe duda que, dentro de los diferentes Tratados Comerciales, el MERCOSUR es uno de los más significativos, no sólo en diversidad de coberturas, sino que también en términos de desigualdad y propagador de pobreza entre los países, pues continúa marcando la brecha entre el centro y la periferia.

En Centro América fue de vital importancia que, junto con los tratados de integración firmados, se crearan las instituciones que iban a velar no sólo por los acuerdos firmados, sino también, por crear las condiciones óptimas para el buen funcionamiento integral de los países firmantes.

## CAPÍTULO II.

### LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA (1993-2017)

#### 2.1. La integración en el Marco del Neoliberalismo: El Sistema de la Integración Centroamericana

Se han formulado razones bastante numerosas que conlleven a aceptar o argumentar lo beneficioso del proceso de la integración económica a nivel mundial. Como ya se expuso con anterioridad, los fundamentos teóricos más sólidos en cuanto a la teoría de las uniones aduaneras parten desde Jacob Viner (1950); ya no de manera tangencial se comenzaba a establecer que siempre, o más bien, casi siempre, el libre comercio (inherente a una unión aduanera) generaba bienestar para todos los miembros involucrados, esto fue sostenido por Richard Lipsey en el año 1960 en su obra “La teoría de las uniones aduaneras: Una reseña general”, de esta manera señaló: *“El libre comercio eleva al máximo el bienestar mundial; una unión aduanera disminuye los aranceles y constituye, por tanto, un movimiento hacia el libre comercio; en consecuencia, una unión aduanera aumentará el bienestar mundial, aun cuando no conduzca a un máximo de tal bienestar”* (Lipes, 1960, p.34).

En el marco de la integración centroamericana se dio un proceso paulatino que abrió las puertas al cumplimiento de las metas y objetivos de la mayoría de los países del istmo centroamericano, esto se plantea de esta forma gradual dada la incorporación de Panamá. El presente capítulo trata en su primera parte del marco jurídico de la integración centroamericana, la firma de acuerdos, tratados, y el establecimiento de protocolos de unión, los cuales formaron las bases relacionales de la integración económica a nivel de América Central.

El segundo apartado del presente capítulo abordará desde una perspectiva estadística las relaciones comerciales intrarregionales y las relaciones comerciales vistas desde una perspectiva particular de El Salvador hacia Centroamérica. A la vez, se abordará desde un perspectiva gráfica, estadística y cualitativa el abordaje de los Tratados de Libre Comercio que El Salvador tiene con terceros países fuera de la región; ya que los Tratados implican contradicciones para los instrumentos jurídicos que respaldan al Tratado General de Integración Económica.

##### 2.1.1. Firma de Tratados y Acuerdos de la Integración Económica Centroamericana

Siguiendo con la línea del proceso de integración centroamericana trazado con anterioridad, se llega a la etapa final, es decir el período que sigue desarrollándose hasta estos días, el proceso

de “*adaptación y recomposición*” del camino que se había trazado a partir de la creación del mercado común centroamericano (MCCA) y la conformación de todas las instituciones necesarias para su formación, proceso y evolución; desde los comité encargados hasta los tratados de libre comercio de orígenes multilaterales entre los miembros del istmo. En la década de los años ochenta surgieron una serie de irregularidades y crisis que pusieron un freno en gran medida al rumbo que los esfuerzos integracionistas habían mantenido hasta entonces, como se expuso anteriormente.

- **TRATADO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA SUSCRITO POR LOS GOBIERNOS DE GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR.**

**Fecha de suscripción: 06 de febrero de 1960**

**Países que lo conforman: Guatemala, Honduras y El Salvador.**

**Objetivo del tratado:** Con Junta de los Presidentes de Guatemala, Honduras y El Salvador sobre la Asociación Económica Tripartita sostiene que la principal preocupación de los tres Gobiernos es impulsar el desarrollo económico de sus respectivos países, con el propósito de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes y que para lograr esta meta es necesario, entre otras cosas:

- a) Aumentar las fuentes de ocupación
- b) Aprovechar mejor el potencial humano y los recursos naturales
- c) Promover el desarrollo industrial y tecnificar la agricultura
- d) Incrementar la productividad y reducir costos para beneficio de los consumidores
- e) Estimular la inversión de capitales nacionales y extranjeros en la región y facilitar el acceso a las diversas fuentes de crédito
- f) Aumentar el número de consumidores y el poder adquisitivo de los mismos.

Para estos efectos es indispensable aumentar el consumo de artículos producidos en la región, facilitar su intercambio por la vía del libre comercio y acelerar el Programa de Integración Económica de Centro América. Por otra parte, se establece que la contigüidad geográfica de los tres países, así como la existencia tradicional de tratados bilaterales de libre comercio y de una red de comunicaciones relativamente amplia entre ellos, han dado lugar a un creciente intercambio de personas y bienes. Asimismo, los tres países se encuentran en la posibilidad de tomar medidas inmediatas de cooperación que consoliden las relaciones económicas existentes entre ellos y den mayor impulso a la Integración Económica Centroamericana. Los anteriores

propósitos requieren del esfuerzo conjunto para ampliar el libre comercio, atenuar los desajustes que pudieran surgir y crear una infraestructura que permita el desarrollo económico equilibrado de los tres países.

Con la finalidad de establecer a corto plazo un mercado común para estimular en forma conjunta la producción y las inversiones, -así como establecer los mecanismos necesarios para promover la cooperación económica entre ellos- se buscó entre los principales objetivos una Asociación Económica que garantizara la libre circulación de personas, bienes y capitales entre sus territorios; dado que la meta de Centroamérica es una integración total y no solo un tratado de libre comercio entre las partes. Por lo que se establece que los nacionales de cualquiera de las Partes gozarán de tratamiento nacional en el territorio de las otras, de conformidad con la legislación interna de cada Estado, en materia civil, comercial, tributaria y laboral. Asimismo, habrá libre circulación de mercancías entre los territorios de las Partes Contratantes sin distinción de origen, proveniencia o destino.

Por otra parte, se establece en el tratado, que las partes contratantes se esforzarán por mantener la libre convertibilidad de sus monedas y en ningún caso podrán establecer restricciones cambiarias que discriminen a alguna de ellas. Por lo tanto, ninguna nación que se haya suscrito al tratado y aceptado los términos que de él se derivan, podrá interponer trabas no solo al flujo comercial dentro de la región, sino también no podrá poner trabas al flujo de inversiones y de capital. Por lo que, cada una de las partes extenderá el tratamiento nacional a las inversiones de capital de las personas naturales, o jurídicas nacionales de los otros estados signatarios.

El Tratado busca en esencia crear condiciones razonables de igualdad en el intercambio comercial, uniformar las disposiciones legislativas o de otra índole que afecten las actividades productivas, para así lograr un desarrollo integral en la región. Dado lo anterior, se formularon una serie de disposiciones legales y políticas de cooperación mutua entre las partes -tanto en lo que se refiere al comercio entre ellas, así como a sus relaciones económicas con los países fuera de Centro América- que velaran porque ninguna disposición de tipo legislativo o administrativo dificulte indebidamente la libre circulación de personas, bienes y capitales entre ellas.

Por último, cabe mencionar aspectos destacables en el tratado, tales como los productos naturales originarios de los territorios de las partes contratantes; sustentada la importancia de consolidar una Unión Aduanera, de cara a aumentar la competitividad de la región con el resto del mundo. Los productos naturales originarios de los países miembro, gozarán de libre comercio



inmediato, con el fin de potenciar las economías internas. No obstante, éstos estarán sujetos a ciertas limitaciones que se contemplan en el anexo “A” de este convenio. (Para mayor detalle ver Anexo 2). Asimismo, toda clase de competencia desleal entre las partes quedará sujeta a las disposiciones legales pertinentes a cada país. Sean estas competencias desleales, los subsidios a la exportación -ningún país puede conceder por ningún motivo un subsidio que se derive en un precio inferior a lo normal en las mercancías-prácticas monopólicas, entre otros; ya que lo que se busca es una infraestructura económica equilibrada entre los países signatarios.

- **TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA**

**Fecha de realización: 13 de diciembre de 1960**

**Países que lo conforman: Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua.**

**Objetivos:** Reafirmar el propósito de unificar las economías de los cuatro países. Asimismo, impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica, con el fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes, considerando el hecho insoslayable de acelerar la integración de las economías centroamericanas, consolidando los resultados alcanzados hasta la fecha y sentar las bases que deberán regir Centroamérica en el futuro.

El Tratado General de Integración Económica Centroamericana, es un avance del Tratado de Asociación Económica, por lo tanto, los principios fundamentales en los cuales se rige dicho tratado siguen la misma línea que su predecesor. Este Tratado busca ratificar y solidificar los acuerdos y estatutos alcanzados en el tratado de asociación económica. Por ello, los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios. Dado lo anterior, los estados signatarios buscaron concretar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme, en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.

Asimismo, para dinamizar la economía centroamericana, los estados signatarios se otorgan el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en los regímenes especiales, los productos naturales de los Países contratantes y los productos manufacturados en ellos. Por ello, las partes contratantes establecen para determinados productos regímenes especiales transitorios de excepción al libre comercio inmediato (mercancías naturales originarias de los estados signatarios). No obstante, el Consejo no considerará como productos originarios de una de las Partes contratantes aquellos que siendo

originarios de o manufacturados en un tercer país sólo son simplemente armados, empaçados, envasados, cortados o diluidos en el país exportador.

Para lograr un desarrollo económico integral, es necesaria la creación de instituciones jurídicas solidas e independientes, instituciones que garanticen o promuevan un desarrollo equitativo entre las partes. Por ello, los estados signatarios acuerdan establecer el Banco Centroamericano de Integración Económica que tendrá personalidad jurídica propia, por lo tanto, los Bancos centrales de los Estados signatarios cooperarán estrechamente con el Banco Centroamericano de Integración Económica para evitar las especulaciones monetarias que puedan afectar los tipos de cambio y para mantener la convertibilidad de las monedas de los respectivos países sobre una base que garantice, dentro de un régimen normal, la libertad, la uniformidad y la estabilidad cambiarias.

Por otro lado, se crea un consejo ejecutivo conformado por miembros de los estados signatarios, con el fin de que ninguno de los Estados signatarios establecerá ni mantendrá regulaciones sobre la distribución o expendio de mercancías originarias de otro estado signatario, evitando así una posible arbitrariedad por parte de los estados. Asimismo, por medio de éste se busca que los Gobiernos de los Estados signatarios no otorguen exenciones ni reducciones de derechos aduaneros a la importación procedente de fuera de Centroamérica para artículos producidos en los Estados contratantes en condiciones adecuadas. El consejo ejecutivo será un ente regulador, evitando así que los países tomen medidas arbitrarias entre ellos para evitar prácticas de comercio desleal, dado que si alguna de las Partes contratantes considerara que existen prácticas de comercio desleal no comprendidas en el Artículo XI (ver anexo 3), no podrá impedir el intercambio por decisión unilateral, debiendo presentar el problema a la consideración del Consejo Ejecutivo.

Expuesto lo anterior, la finalidad de cada Tratado es ir fortaleciendo las bases de la región con miras a una unión aduanera que pueda llevar a una integración económica. Es un hecho insoslayable que los Estados Miembros busquen en diversas situaciones su "propio beneficio". Por eso, se establece que ninguno de los Estados signatarios podrá conceder, directa o indirectamente, subsidios a la exportación de mercancías destinadas al territorio de los otros Estados, ni establecerá o mantendrá sistemas cuyo resultado sea la venta de determinada mercancía, para su exportación a otro estado contratante, a un precio inferior al establecido para la venta de dicha mercancía en el mercado nacional. En pocas palabras, los estados signatarios evitarán, por los medios legales a su alcance, la exportación de mercancías de dicho estado al territorio de los demás a un precio inferior a su valor normal.

Por último, la idea de una unión aduanera es dinamizar la economía de los estados miembros, lograr una unión económica centroamericana; por lo tanto, se habla a nivel regional, buscando en primera instancia el desarrollo de la economía interna, con miras a la apertura comercial con el resto del mundo. Pero para que esto se dé, se necesitan todos los medios posibles a la disposición, que faciliten el comercio dentro de la región. Por lo tanto, cada uno de los Estados contratantes mantendrá plena libertad de tránsito a través de su territorio para las mercancías destinadas a cualesquiera de los otros estados signatarios o procedentes de ellos. De la misma manera, los estados contratantes otorgarán el mismo tratamiento que a las compañías nacionales, a las empresas de los otros estados signatarios que se dediquen a obras que tiendan al desarrollo de la infraestructura económica centroamericana.

- **PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA**

**Fecha de realización: 23 de julio de 1962**

**Países que lo conforman: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.**

**Objetivo:** Enlistar mercancías sujetas a regímenes transitorios de excepción al libre comercio entre Costa Rica y cada uno de los demás Estados miembros Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

Dada la adhesión de Costa Rica al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, y considerándose de que la participación plena de Costa Rica supone una ampliación del mercado centroamericano, se toma una serie de medidas para permitir a la adhesión de Costa Rica de manera legal, y la adaptación del tratado dada la participación de un nuevo socio. Es por ello que los estados signatarios acuerdan ampliar el anexo "A" del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (para mayor detalle ver anexo 4), agregándole las listas de productos que se someten a regímenes transitorios de excepción al libre comercio entre Costa Rica y cada una de las demás partes contratantes.

De esta manera, la aplicación de este protocolo, en todos sus términos, se regirá por lo dispuesto en los artículos del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, esperando contar con el compromiso total de la nación hermana en todas las disposiciones legales y económicas que se le establezcan.

- **PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA**

**Fecha de suscripción: 13 de diciembre de 1991.**

**Países que lo componen: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.**

**Objetivos:** El protocolo de Tegucigalpa tenía como objetivo renovar el marco jurídico de la ODECA, actualizándolo a la realidad que en esos momentos se hacía presente en cuanto a las relaciones intra-sectoriales, por un lado, y a la evolución económica por el otro. De acuerdo al SICA (2011), la readecuación de dicho marco jurídico debe encaminarse hacia la consolidación del sistema de integración centroamericana la que dará seguimiento de las medidas, cláusulas y decisiones tomadas en la reunión presidida por los presidentes de los países miembros.

La Organización de Estados Centroamericanos ODECA, es incluso más antigua al Tratado General de Integración Económica, esta fue una de las organizaciones principales creadas en el proceso incipiente de integración regional en el año 1951 por los países de Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica. Es decir, el deseo integracionista de Centroamérica no es nuevo, no obstante, a lo largo de los años ha sufrido muchas trabas que no han permitido que éste se concrete. Por lo que es a partir de la década de los años noventa, en que se comienza a tomar medidas para la recomposición de la integración, y a lograr nuevos avances en materia de la misma. El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, suscriben el Protocolo de Tegucigalpa, como señala Vásquez (2004), mediante este protocolo se establece y consolida el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) como el marco institucional de la región, incorporando a Panamá como estado miembro dentro del marco de unificación. El fin principal del SICA es “la realización de la integración centroamericana, para constituir la como región de paz, libertad, democracia y desarrollo”

El Protocolo modifica la estructura institucional de Centroamérica y a ella están vinculados los órganos e instituciones de la integración, consecuentemente, el concepto de integración que el Protocolo de Tegucigalpa plantea, y que, asimismo, el SICA conlleva, incluye diversos campos de la actividad humana, no solo la económica, complementándose unos a otros, promoviendo sinergias e integralidad en la acción. Este es un proceso de carácter sistémico, que ha ido tomando fuerza y se ha tratado de perfeccionar con cada tratado firmado, plasmado en el protocolo de Tegucigalpa como un marco sostenido por 4 pilares fundamentales los cuales son: político, socio-cultural, económico y manejo sostenible de los recursos naturales, los cuales van de la mano con

los objetivos de constituir a Centroamérica como región de paz, libertad, democracia y desarrollo. En ese sentido, se reafirman los siguientes propósitos:

- a) Consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones.
- b) Concretar un nuevo modelo de seguridad regional, sustentado en un balance razonable de fuerzas.
- d) Lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos centroamericanos.
- e) Alcanzar una unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano.
- f) Fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional.
- g) Reafirmar y consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas.
- j) Conformar el sistema de integración centroamericana sustentado en un ordenamiento institucional y jurídico.

El Protocolo de Tegucigalpa es un gran paso en la región, dado que beneficiará a los estados miembros, no solo a nivel económico sino también a nivel integral. Un comercio más consolidado de bienes y servicios finales e intermedios beneficiará a la economía interna de cada país, logrando así un mayor desarrollo como región. Pero, como se mencionó anteriormente, no solo se experimentarán beneficios económicos, sino también en materia migratoria se verán mejoras. Uno de los más antiguos pero relevantes logros del sistema es la libre movilidad de personas, en el marco de del CA-4 (El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras), el cual permite que los ciudadanos puedan circular por esos países sin necesidad de pasaporte.

Es por ello que el Protocolo de Tegucigalpa, traza un camino hacia una Centroamérica más integrada. (Para mayor detalle ver Anexo 5).

- **PROTOCOLO DE GUATEMALA**

**Fecha de publicación: 23 de octubre de 1993**

**Países que lo conforman: El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.**

**Objetivos:** Alcanzar el desarrollo económico, social, equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los

países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas; eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

Para la consecución de este objetivo básico, los Estados se comprometen a buscar consistentemente el equilibrio macroeconómico y la estabilidad interna y externa de sus economías, mediante la aplicación de políticas macroeconómicas congruentes y convergentes; fundamentándose en los principios y enunciados básicos: legalidad; consenso; gradualidad; flexibilidad; transparencia; reciprocidad; solidaridad; globalidad; simultaneidad y complementariedad.

La finalidad de los protocolos firmados es reforzar cada uno de sus predecesores; el protocolo de Guatemala plantea una nueva estructura, cuyo objetivo es alcanzar el desarrollo económico, social equitativo y sostenible, mediante un proceso que permita la transformación de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas. No obstante, para lograr un mayor desarrollo económico es necesario la ampliación de los mercados nacionales a través de la integración, por lo que este constituye un requisito necesario para impulsar el desarrollo, desarrollo fundamentado en los principios que establece el protocolo, los cuales son: solidaridad, reciprocidad y equidad.

Dado lo anterior, los estados parte deben de cooperar entre ellos para el correcto desarrollo de la zona de libre comercio, es por ello que los estados signatarios convienen en perfeccionar la zona de libre comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios, para cuyo fin se eliminarán gradualmente todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intrarregional, eliminando toda restricción de carácter cuantitativo y cualquier otra medida de efecto equivalente. De la misma manera, se busca proteger el libre desarrollo del comercio evitando y contrarrestando todo tipo de subsidios, subvenciones, el “dumping” y demás prácticas de comercio desleal. Asimismo, a manera de dinamizar el comercio, los estados parte propiciarán la libertad cambiaria y la estabilidad de sus respectivas tasas de cambio y el funcionamiento de un mercado libre de monedas nacionales en la región, para facilitar los pagos entre los países.

El protocolo de Guatemala plantea un mejoramiento a las propuestas de integración planteadas en los acuerdos anteriores, por lo que sostiene una mayor armonización entre los países. Muestra de lo anterior, es la propuesta de una armonización gradual de las políticas nacionales de desarrollo de exportaciones a nivel regional, así como una armonización de las políticas macroeconómicas, especialmente la monetaria y fiscal. Con el fin de mejorar el desarrollo de todas las partes, los Estados Parte se comprometen a perfeccionar el Arancel Centroamericano

de Importación, para propiciar mayores niveles de eficiencia de los sectores productivos, y coadyuvar al logro de los objetivos de la política comercial común.

Habiendo logrado esto, con miras a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de las mismas, así como la libre movilidad de la mano de obra y del capital en la región. Esto con miras a fortalecerse de cara a los acuerdos comerciales con el resto del mundo que tenga la región. Para ello se plantea una política conjunta de relaciones comerciales con terceros países, que contribuya a mejorar el acceso a mercados, desarrollar y diversificar la producción exportable, y fortalecer la capacidad de negociación. Esto de la mano de mejoras en sectores clave para la región, como lo son el sector agrícola e industrial. (Para mayor detalle ver Anexo 6).

- **TRATADO SOBRE INVERSIÓN Y COMERCIO DE SERVICIOS ENTRE LAS REPÚBLICAS DE COSTA RICA, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS Y NICARAGUA.**

**Fecha de Publicación: 13 de enero del 2000.**

**Países que lo conforman: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua**

**Objetivos:** Los Gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, decididos a alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales y propiciar un mercado más extenso y seguro para las inversiones y el intercambio de servicios en sus territorios así como elevar la competitividad del sector servicios, requisito sine qua non, para la facilitación del comercio de mercancías y el flujo de capitales y tecnologías, contribuyendo de manera determinante a consolidar la competitividad sistemática de las Partes.

Procurando crear oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida de sus respectivos países; como fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector empresarial, en los esfuerzos orientados a profundizar sus relaciones económicas.

Este Tratado tiene como principales objetivos los siguientes: a) establecer un marco jurídico, para la liberalización del comercio de los servicios y para la inversión entre las Partes, en consistencia con el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) que forma parte del Acuerdo sobre la OMC, así como otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación.

Dicho marco promoverá los intereses de las partes, sobre la base de ventajas recíprocas y la consecución de un equilibrio global de derechos y obligaciones entre las Partes; asimismo, busca estimular la expansión y diversificación del comercio de servicios y la inversión entre las Partes y facilitar la circulación de servicios entre las partes, logrando así promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada una de las partes. Sin embargo, para lograr dichos cometidos, es necesario crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte.

Por lo tanto, sabedores de lo que conlleva una integración, se establecieron un conjunto de regulaciones para que no existan trabas en el desarrollo de los acuerdos alcanzados, entre las cuales destacan: exportar un determinado tipo, nivel o porcentaje de mercancías o servicios; alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas o a servicios prestados en su territorio, o adquirir mercancías de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio; y relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones.

Con esto se pretende mantener un camino correcto en la búsqueda de la unión de la región centroamericana. (Para mayor detalle ver anexo 7).

- **TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE PAÍSES CENTROAMERICANOS (EL SALVADOR, COSTA RICA, GUATEMALA, NICARAGUA, HONDURAS Y PANAMÁ)**

**Fecha de publicación: 05 de agosto de 2004.**

**Países que lo conforman: El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Honduras y Panamá.**

**Objetivos:** Facilitar la integración regional y hemisférica, así como fortalecer los vínculos tradicionales de amistad y el espíritu de cooperación existente entre sus pueblos y alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales. Así como propiciar un mercado más extenso y seguro para la facilitación del comercio de mercancías, servicios y el flujo de capitales y tecnología en sus territorios y evitar distorsiones en su comercio recíproco. Por otro lado, establecer reglas claras y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como para el intercambio comercial de sus mercancías y servicios y respetar sus respectivos



derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación.

Este Tratado de libre comercio entre países centroamericanos se firmó con la búsqueda de reforzar la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales y crear oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida de sus pueblos en sus respectivos territorios promoviendo el desarrollo económico, de manera congruente con la protección y conservación del medio ambiente, así como con el desarrollo sostenible y preservando su capacidad para salvaguardar el bienestar público y fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones comerciales entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.

El tratado de libre comercio entre los países centroamericanos es un paso hacia adelante para tratar de perfeccionar la zona de libre comercio, estimulando la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes. De la misma manera, busca promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio y crear facilidades a éste mediante la eliminación de las barreras al comercio y permitir la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio. Concretando de esta manera, un aumento, protección y dinamización de las inversiones en cada una de las partes.

Por lo tanto, a partir de la entrada en vigencia de este tratado, las partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total y definitiva del arancel aduanero a la importación y cualquier otro derecho o cargo, al comercio de mercancías originarias. No obstante, para que esto suceda, debe de haber una liberalización al transporte de la región, la cual permita que los contenedores y los vehículos utilizados en transporte internacional que hayan entrado en su territorio provenientes de la otra parte, salgan de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de los vehículos o contenedores, en otras palabras, libre entrada y salida.

Expuesto esto, ninguna parte podrá exigir fianza ni imponer sanción o cargo sólo en razón de que el puerto de entrada del vehículo o del contenedor sea diferente al de salida; de igual forma, ninguna parte condicionará la liberación de una obligación, incluida una fianza que haya

aplicado a la entrada de un vehículo o de un contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular.

Por último, ninguna de las partes podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que sea reimportada a su territorio, después de haber sido exportada o haber salido temporalmente a territorio de la otra parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en su territorio. Por lo que, para evitar arbitrariedades se busca unificar las adunas decretando un arancel externo común para los países miembro. (Para mayor detalle ver anexo 8).

### **2.1.2. Valoración de las Firmas Tratados y Acuerdos de la Integración Económica Centroamericana.**

Las estructuras jurídicas que al día de hoy se han desarrollado tienen el objetivo principal de alcanzar el desarrollo económico-social equitativo y sostenible en los países centroamericanos. Lo que se pretende con el establecimiento del marco jurídico es lograr una transformación y modernización de las estructuras productivas, sociales y tecnológicas de los países miembros, dado que la idea de establecer una unión regional es fortalecer la reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

El marco legal que se ha establecido, busca propiciar las condiciones aptas para el comercio exterior por medio del impulso de mayores flujos de comercio internacional, a través de una cobertura ampliada de acceso preferencial más seguro, libre de barreras a las exportaciones y sin distinciones. Asimismo, -como se planteó en los acuerdos mencionados- se busca un desarrollo integral de la región por lo cual se pretende promover la inversión extranjera directa, el comercio transfronterizo de servicios, las telecomunicaciones, los servicios financieros y la libre movilidad de mano de obra entre los países miembros, logrando así una mayor dinamización en la economía de la región.

Si bien es cierto, la integración regional es un medio para maximizar las opciones de desarrollo de los países centroamericanos y vincularlos más a la economía internacional, es necesario la creación de instituciones sólidas y un marco jurídico bien estructurado. Asimismo, es necesaria la armonización, coordinación y convergencia de políticas económicas, dando lugar a un mejor desarrollo dentro de la región centroamericana.

Por último, existe escepticismo sobre el impacto que pueda tener la unión aduanera en los países centroamericanos, dado que ésta se viene gestando desde 1951 y los avances para muchos, no han sido los que se esperaban. Sobre todo, para los teóricos que sostienen que los fundamentos o doctrina en la que está fundamentada los principios de la unión aduanera, no se ajustan a los principios establecidos en el artículo XXIV 8a del GATT, por lo que no existen condiciones para considerarse una unión aduanera.

## **2.2. Diagnóstico y evolución del comercio Intrarregional**

Teniendo en cuenta el flujo comercial entre los países de la región, en el apartado se presenta de manera sintética, las principales variables del comercio exterior de El Salvador y a nivel intrarregional: exportaciones, importaciones y balanza comercial. Esto permitirá establecer cuál es la importancia que tiene el proceso de integración económica centroamericana para cada país, de acuerdo con la evolución de las importaciones y exportaciones. A la vez, permitirá establecer qué países han dirigido su esfuerzo exportador hacia la región, o se han convertido en mercados para sus vecinos.

Debe aclararse que a las estadísticas a las que se hace referencia en el apartado únicamente incluyen comercio de mercancías sin maquila.

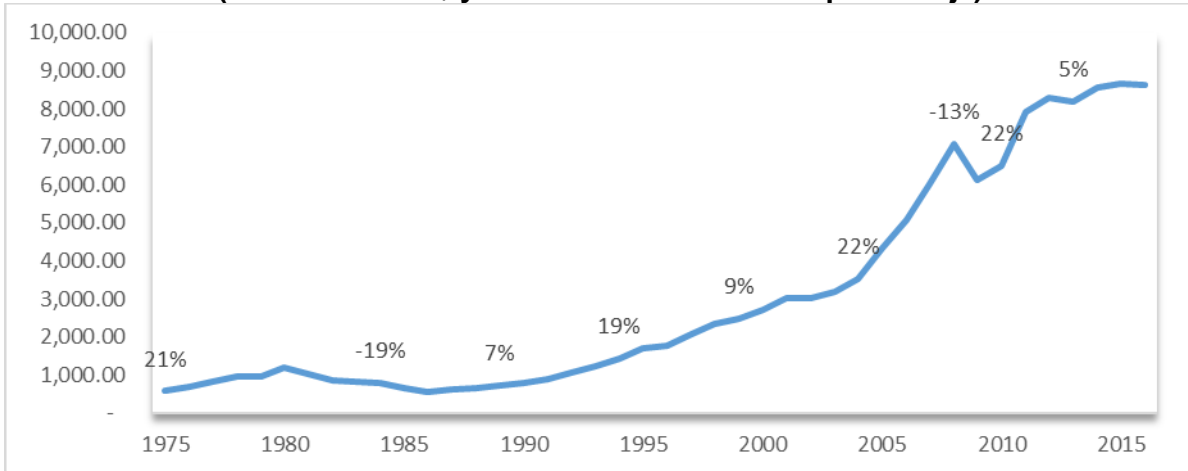
Las principales fuentes de información para el presente apartado es el Sistema de Estadísticas y Análisis de Mercado y de Comercio de Centroamérica (SEC-SIECA), Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano (SECMA) y el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). Ambas instituciones efectúan un tratamiento de registro de las mercancías según el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

### **2.2.1. Evolución del comercio intrarregional (1975-2017)**

En el gráfico 2 se observa la tendencia de los montos de las exportaciones totales intrarregionales, junto a las respectivas tasas de crecimiento correspondientes a la serie de tiempo 1975-2016. Para el año 1980, las exportaciones intrarregionales llegaron a registrar un monto total de \$ 1,185.99 millones, superando en 9.5 veces las exportaciones de 1960, las cuales tenían un valor de exportación correspondiente a \$ 30 millones de dólares. El motivo del alza de las exportaciones entre la década de los sesenta y ochenta es debido a la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana el 23 de diciembre de 1960, y el cual permitió la entrada en vigor en junio de 1961 del Mercado Común Centroamericano.

Pese a que la integración regional se fragmentó en 1970, las exportaciones intrarregionales continuaron creciendo. Sin embargo, la inestabilidad política de la década siguiente impactó severamente en la Integración regional. Según la SIECA (2015), entre los años 1980 y 1985 las exportaciones intrarregionales cayeron en USD 643 millones.

**GRÁFICO 2: Centroamérica. Valor FOB de las exportaciones Intrarregionales**  
**Años 1994-2016**  
**(Millones de US\$ y tasas de crecimiento en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de SECMA (Datos Históricos).  
 Nota: Exportaciones no incluyen datos con maquila.

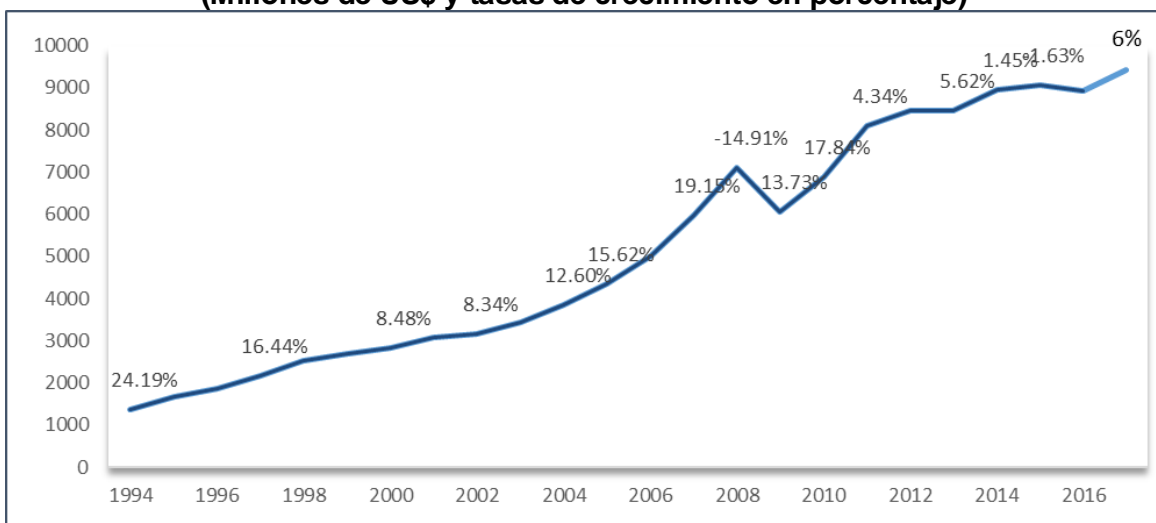
La tendencia de las exportaciones intrarregionales para la década de los noventa se ve reflejada en la recuperación de los flujos comerciales entre los países miembros, llevando la cifra de exportaciones a una tasa de crecimiento de 24.19% para 1994.

El comercio internacional de mercancías continuó aumentando rápidamente desde la década de los noventa y posteriormente en el XXI. Sin embargo, a raíz de la crisis económica internacional, de 2008 a 2010, iniciada por el mercado de hipotecas de alto riesgo en los Estados Unidos y que posteriormente se extendió rápidamente a los mercados financieros mundiales, se puede observar en el gráfico 3 que si bien la cifra de exportaciones intrarregionales correspondiente al año de 2008 muestra una tasa positiva anual de crecimiento del 19.2%, tasa que es inferior a la de 1994 pero todavía superior a los años sucesivos de 1994. Es hasta el año 2009, que la crisis repercutió en las relaciones comerciales de la región, lo cual se hace visible en la gráfica, ya que el volumen de las exportaciones intrarregionales sufrió una caída de la tasa de crecimiento anual de 14.91%.

La crisis financiera y económica mundial en el 2008, perturbó los flujos comerciales de la mayoría de los países; El Salvador no es la excepción, ya que se mostraron efectos ambiguos, por un lado, cayó la demanda de Estados Unidos y, por otro, cayeron las exportaciones e importaciones. Al mismo tiempo, se dinamizó el mercado regional con el Triángulo Norte y Centroamérica, debido a ganancias de competitividad vía precios, debido a la política monetaria de EE. UU. (Martínez, 2012).

Pero a partir del año 2010, las exportaciones intrarregionales observaron un aumento en su crecimiento al registrar un alza del 13%. Mientras que, en 2017, se puede establecer que el valor del comercio de exportación de la región se ha multiplicado por seis entre los años 1994 y 2017.

**GRÁFICO 3: Centroamérica. Valor FOB de las exportaciones Intrarregionales Años 1994-2016**  
(Millones de US\$ y tasas de crecimiento en porcentaje)

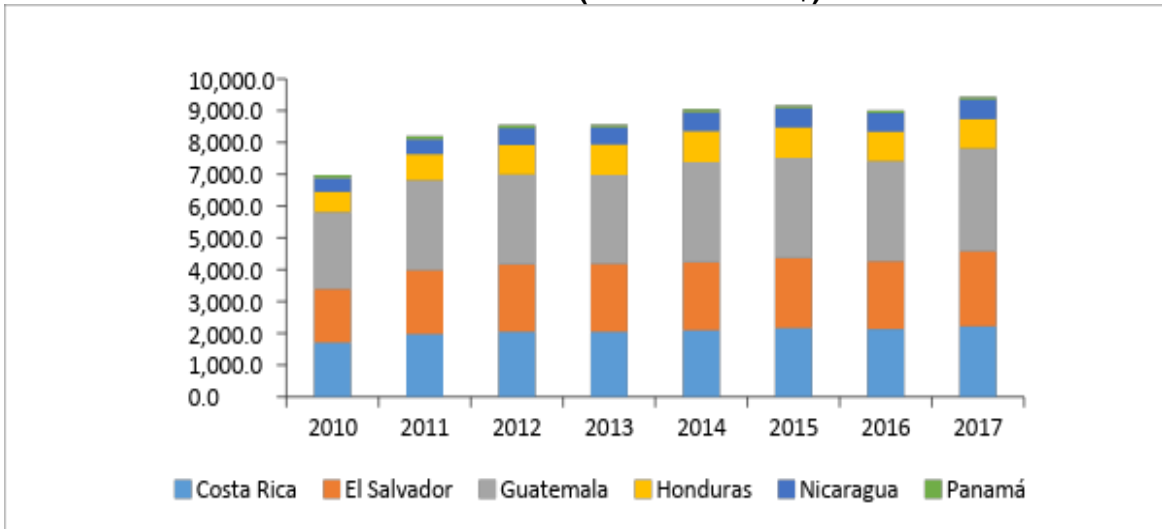


Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA.

### 2.2.2. Las exportaciones intrarregionales desagregadas por país de origen (2010-2017)

Analizando en conjunto, los países de Centroamérica han dirigido sus exportaciones dentro de la misma región. El gráfico 4 de comercio intrarregional, muestra que a lo largo del período 2010-2017, Guatemala ha sido el país con mayor proporción de las exportaciones con destino a Centroamérica; seguido de El Salvador, Costa Rica ocupando el tercer lugar, y Honduras el cuarto lugar.

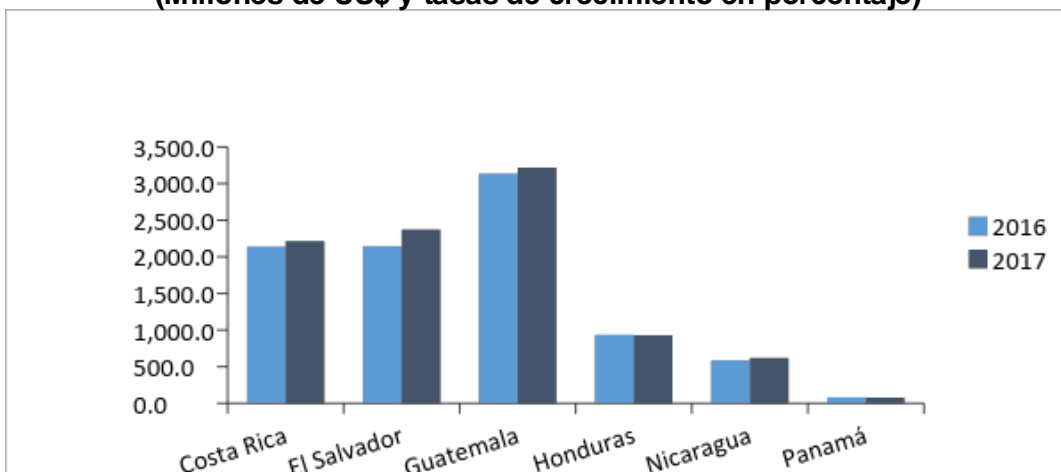
**GRÁFICO 4: Centroamérica. Distribución de las exportaciones intrarregionales por país de origen  
Años 2010-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA.  
Nota: Exportaciones no incluyen datos de maquila.

Para realizar un análisis de los últimos dos años, el gráfico 5 muestra las exportaciones intrarregionales por país de origen, revelando un alza de las exportaciones de la subregión para año 2017 en comparación del año 2016, a excepción de Panamá, donde las exportaciones para el año 2017 mostraron un monto de \$ 77.70 millones, mientras que para el año 2016 fueron por un monto de \$ 80.90 millones.

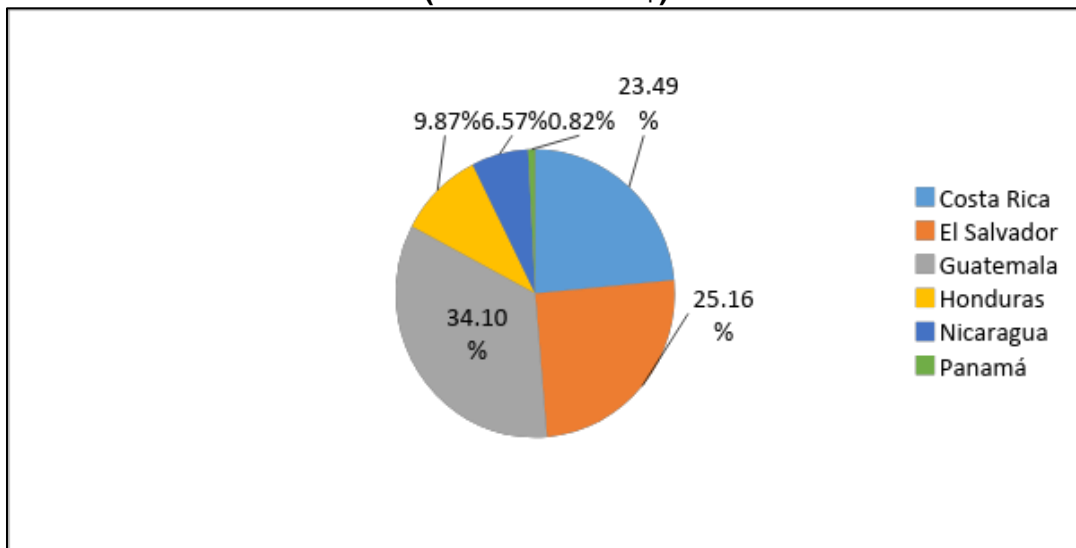
**GRÁFICO 5: Centroamérica. Valor FOB de las exportaciones Intrarregionales  
Años 2016-2017  
(Millones de US\$ y tasas de crecimiento en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA.  
Nota: Exportaciones no incluyen datos de maquila.

Analizando en el gráfico 6 para el año 2017, del total de las exportaciones centroamericanas con destino hacia la región misma, el país de Guatemala participa con una proporción del 34.10% del total de las exportaciones intrarregionales ocupando así el primer lugar, seguido de El Salvador, con una proporción de 25.16% sobre el total. Costa Rica ocupa el tercer lugar con un 23.49% del total de exportaciones intrarregionales.

**GRÁFICO 6: Centroamérica. Porcentaje de participación de las Exportaciones Intrarregionales Año 2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA.

Nota: Exportaciones no incluyen datos de maquila.

### 2.2.3. Principales productos de exportación del comercio intrarregional (2017)

La Tabla 2 muestra los productos más exportados de los países centroamericanos con destino a la región misma. Los principales productos sin maquila fueron: medicamentos, productos mezclados o sin mezclar (16% del monto total de los 10 principales productos exportados al mercado centroamericano), artículos para el envasado, de plástico (13%), preparaciones alimenticias (12%), productos de panadería, pastelería o galletería (12%), y papel de tipo papel higiénico y papel similares (10%).

La partida correspondiente a los medicamentos por productos mezclados o sin mezclar, representa al 4.4% del total de productos exportados intrarregionalmente. Seguido de la partida artículos para el envasado, representado 3.7% del total de los productos con destino a la región misma.

A la vez, en la tabla 2 se puede observar una tasa de variación interanual negativa de -12.90% para la partida de medicamentos por productos mezclados o sin mezclar. Ocurriendo lo mismo para la partida denominada Agua, incluida el agua mineral y gaseada, con una tasa de variación interanual de -2.10%. Mientras que para los demás principales productos, la tasa de variación interanual es positiva, es decir que sus principales montos correspondientes para el año 2017 aumentaron respecto al año 2016.

La tasa de crecimiento para los diez principales productos exportados intrarregionalmente fue de 2.90% en comparación al año 2016.

**TABLA 2: Centroamérica. Principales productos de exportación del comercio intrarregional  
Año 2013-2017  
En millones de USD**

Centroamérica: Exportaciones en el mercado intrarregional según principales productos							
Años 2013-2017							
(Millones de US\$)							
Producto	2013	2014	2015	2016	2017		
					Valor US\$	Estructura (%)	Variación interanua
3004 Medicamentos por productos mezclados o sin mezclar	368.0	384.0	440.5	479.7	417.9	4.4	-12.9
3923 Artículos para el envasado, de plástico	317.7	333.9	338.8	330.0	345.0	3.7	4.5
2106 Preparaciones alimenticias	256.4	273.0	295.5	291.9	315.0	3.3	7.9
1905 Productos de panadería, pastelería o galletería	247.6	272.1	285.2	292.7	306.1	3.2	4.6
2202 Agua, incluidas el agua mineral y gaseada	237.7	252.8	271.9	268.9	263.3	2.8	-2.1
4818 Papel del tipo papel higiénico y papeles similares, en bobinas (rollos)	166.8	176.5	180.8	184.2	206.6	2.2	12.1
3808 Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, desinfectantes	176.9	181.9	177.5	194.7	200.8	2.1	3.1
4819 Cajas, sacos, bolsitas y demás envases de papel	159.3	151.8	185.9	155.5	172.2	1.8	10.8
1511 Aceite de palma y sus fracciones	171.6	158.7	150.9	159.3	165.3	1.8	3.7
2711 Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	74.0	102.2	62.6	127.2	165.0	1.8	29.8
<b>Selección</b>	<b>2,176.1</b>	<b>2,287.0</b>	<b>2,389.6</b>	<b>2,484.1</b>	<b>2,557.2</b>	<b>27.1</b>	<b>2.9</b>
<b>Resto de productos</b>	<b>6,418.4</b>	<b>6,786.0</b>	<b>6,820.7</b>	<b>6,640.4</b>	<b>6,873.5</b>	<b>72.9</b>	<b>3.5</b>
<b>Total</b>	<b>8,594.5</b>	<b>9,073.1</b>	<b>9,210.3</b>	<b>9,124.6</b>	<b>9,430.7</b>	<b>100.0</b>	<b>3.4</b>

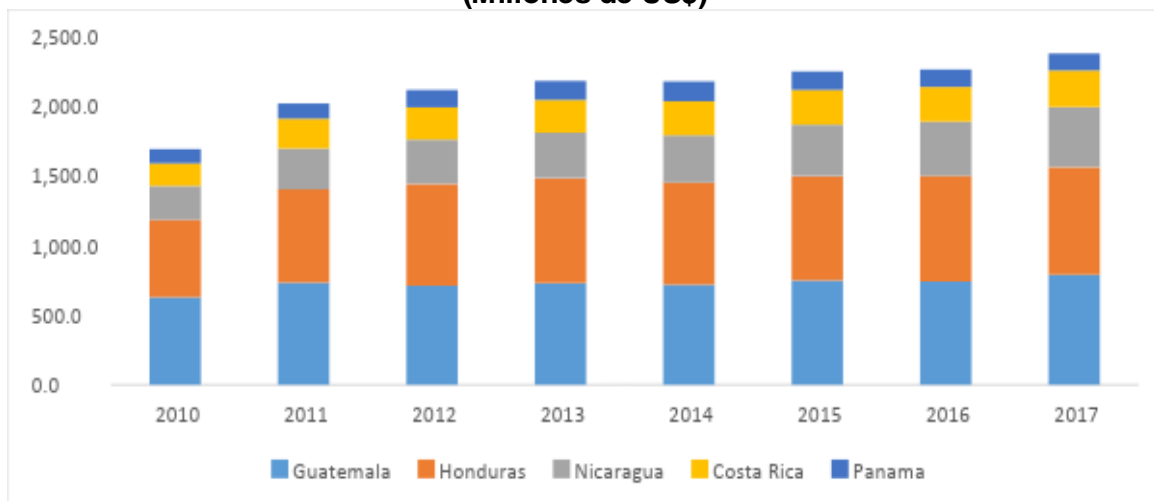
Fuente: Secretaría de Integración Económica Centroamericana



## 2.2.4. Evolución de las Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica (2010-2017)

Teniendo en cuenta que El Salvador ocupa el segundo lugar como mayor país exportador hacia la región centroamericana, es necesario destacar cuáles son sus principales socios comerciales de exportación al mercado intrarregional. Por ello, analizando el gráfico 7, para el año 2010, 37.1% de las exportaciones intrarregionales del El Salvador, fueron dirigidas hacia su principal socio comercial intrarregional, Guatemala; mientras que para el año 2011 las exportaciones con destino a su país vecino, Guatemala, representaron el 36.34%. Para ambos años, Honduras fue el segundo destino de las exportaciones del país. Pero es a partir del año 2012 (34.48% del total de exportaciones) y sucesivamente hasta el año 2016 (33.44%) Honduras es la nación que ocupó el principal destino de las exportaciones de El Salvador, seguido de Guatemala. Pero es para el año 2017, donde se invierten los papeles y Guatemala fue el principal país de destino con un 33.23% del total de las exportaciones; concentrándose de esta manera, un fuerte lazo comercial entre los países del Triángulo Norte.

**GRÁFICO 7: El Salvador. Distribución de las exportaciones por país de destino  
Período 2010-2016  
(Millones de US\$)**



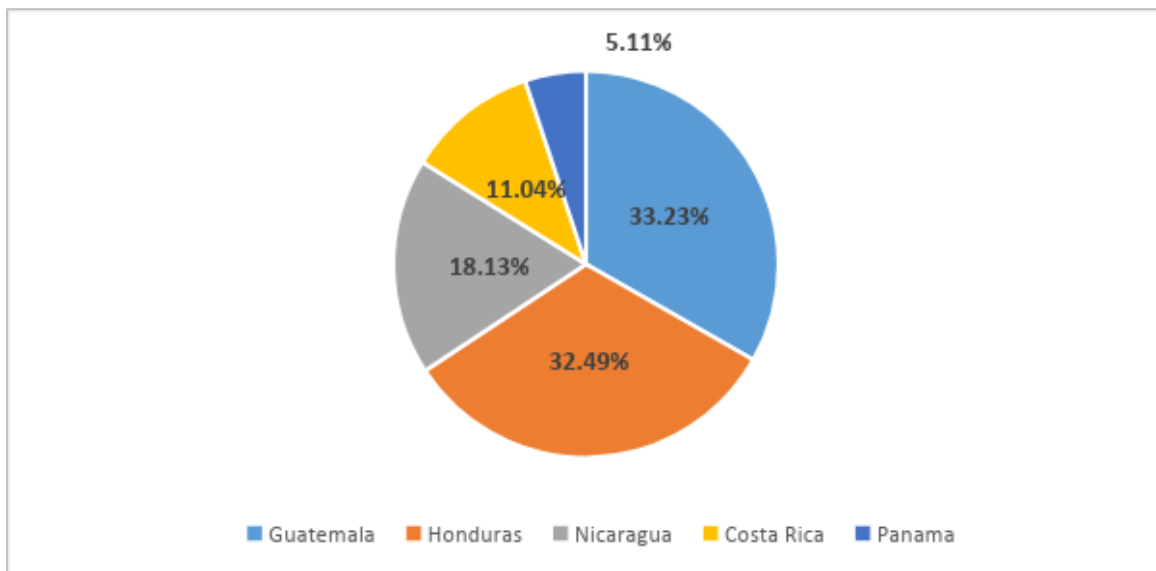
Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA.

Nota: Exportaciones no incluyen datos de maquila.

Analizando la distribución de las exportaciones de El Salvador por país de destino para el año 2017, Guatemala supera a Honduras como principal destino de las exportaciones, en comparación al período 2012-2016, período en el cual Honduras ocupó el primer lugar. En tercer

lugar, se encuentra Nicaragua, país al que El Salvador exporta 18.13% del total de las exportaciones intrarregionales. Mientras que Panamá ocupa el último lugar con un monto de exportaciones hacia dicho país de \$ 121.35 millones, en comparación con su principal socio, Guatemala, con un monto de \$ 778.48 millones.

**GRÁFICO 8: El Salvador. Distribución de las exportaciones por país de destino  
En porcentaje  
Año 2017**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA y Banco Central de Reserva de El Salvador.  
Nota: Exportaciones no incluyen datos de maquila.

Analizando el gráfico 8, las exportaciones de El Salvador con destino a Centroamérica para el año 2017 aumentaron para todos los países de la región en comparación con el año 2016, a excepción de Panamá, país con el cual ocurrió una disminución en la tasa de crecimiento de 0.03%, equivalente a una reducción de \$ 3.7 millones de dólares.

**GRÁFICO 9: El Salvador. Distribución de las exportaciones por país de destino y tasas de crecimiento en porcentaje  
Año 2016-2017  
(Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA y Banco Central de Reserva de El Salvador.  
Nota: Exportaciones no incluyen datos de maquila.

## 2.2.5. Principales productos Exportados de El Salvador a Centroamérica

**TABLA 3: Principales productos Exportados de El Salvador a Centroamérica  
Año 2017**

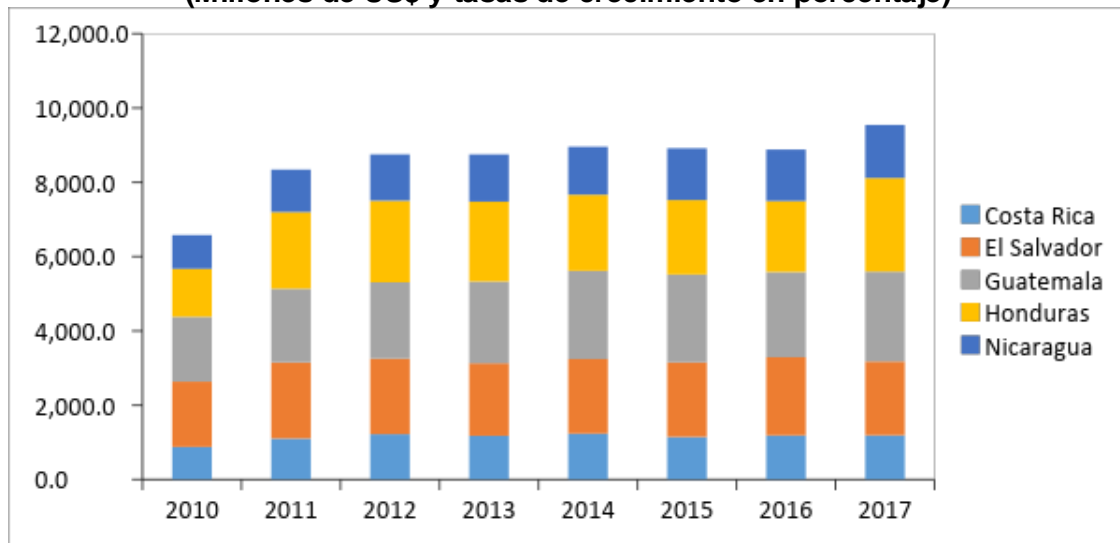
COD	DESCRIPCION	Total	Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica %	Exportaciones Intrarregionales	Estructura %
3923	TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE, DE PLASTICO	149.9		417.9	35.9%
6006	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	141.8		345.0	41.1%
4818	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILARES	113.1			
3004	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 ó 30.06)	83.9		306.1	27.4%
1905	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICION DE CACAO	80.4		263.3	30.5%
2711	GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	80.3		206.6	38.9%
2202	AGUA INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GASEADA	78.3			
4819	CAJAS, SACOS (BOLSAS), BOLSITAS, CUCURUCHOS (CONOS) Y DEMAS ENVASES DE PAPEL, CARTON, GUATA DE CELULOSA O NAPA DE FIBRAS DE CELULOSA; CARTONAJES DE OFICINA, TIENDA O SIMILARES	63.3		172.2	36.8%
6109	T-SHIRTS" Y CAMISETAS, DE PUNTO	55.6			
2710	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMNOSO, EXCEPTO LOS ACEITES CRUDOS	51.5		165.0	31.2%
3920	LAS DEMAS PLACAS, LAMINAS, HOJAS Y TIRAS, DE PLASTICO NO CELULAR Y SIN REFUERZO, ESTRATIFICACION NI SOPORTE O COMBINACION SIMILAR CON OTRAS MATERIAS	46.5			
5205	HILADOS DE ALGODON (EXCEPTO EL HILO DE COSER) CON UN CONTENIDO DE ALGODON SUPERIOR O IGUAL AL 85% EN PESO, SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	45.7			
6110	SUETERES (JERSEYS), "PULLOVERS", CARDIGANES, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES, DE PUNTO	44.0			
5402	HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS (EXCEPTO EL HILO DE COSER) SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR, INCLUIDOS LOS MONOFILAMENTOS SINTETICOS DE TITULO INFERIOR A 67 DECITEX	41.5			
3402	AGENTES DE SUPERFICIE ORGANICOS (EXCEPTO EL JABON)	37.6			
1904	TOSTADO	32.3			
3924	VAJILLA, ARTICULOS DE COCINA, ARTICULOS DE USO DOMESTICO Y ARTICULOS DE HIGIENE O DE TOCADOR, DE PLASTICO	32.2			
7225	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS, DE ANCHURA SUPERIOR O IGUAL A 600 mm	30.5			
1704	BLANCO)	30.0			
2008	FRUTAS U OTROS FRUTOS Y DEMAS PARTES COMESTIBLES DE PLANTAS, PREPARADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO, INCLUSO CON ADICION DE AZUCAR U OTRO EDULCORANTE O ALCOHOL	25.7			
<b>Selección</b>		<b>1,264.2</b>	<b>53.28%</b>		
<b>Resto de productos</b>		<b>1,108.4</b>	<b>46.72%</b>		
<b>Total</b>		<b>2,372.6</b>	<b>100.00%</b>		

Fuente: Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

## 2.2.6. Importaciones intrarregionales desagregadas por país de origen (2010-2017)

Analizando las importaciones de Centroamérica según el lugar de procedencia a nivel intrarregional para el año 2010, El Salvador fue el país que más importó para dicho año, representando el 24.01% del total de las importaciones intrarregionales, es decir, fue el país que más adquirió las exportaciones de los demás países de la región. Pero para el período correspondiente a 2012-2016, Guatemala es el primer comprador de las exportaciones intrarregionales, dejando en segundo lugar a Honduras y sucesivamente a El Salvador, que obtuvo el tercer lugar.

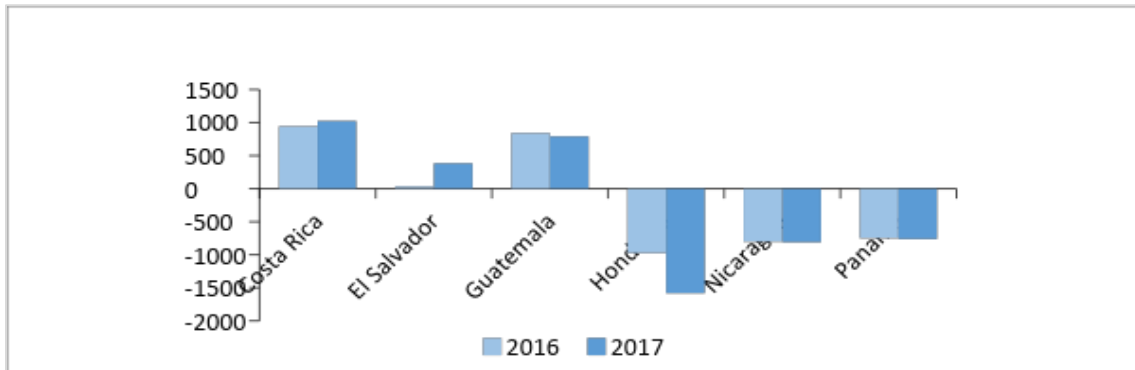
**GRÁFICO 10: Centroamérica. Valor CIF de importaciones Intrarregionales  
Años 2010-2017  
(Millones de US\$ y tasas de crecimiento en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA y Banco Central de Reserva.  
Nota: Importaciones no incluyen datos de maquila.

Por otra parte, no todos los países de Centroamérica tienen una balanza comercial intrarregional negativa. Como se observa en el gráfico 11, Costa Rica, El Salvador y Guatemala han dado positivo en la balanza comercial para los años 2016 y 2017. Mientras que Honduras, Nicaragua y Panamá han saldado con una balanza comercial negativa, es decir, que dentro de la región son los países que más compran de las exportaciones de sus países vecinos dentro de la región, y a la vez son estos los países que menos venden sus exportaciones a los demás países centroamericanos.

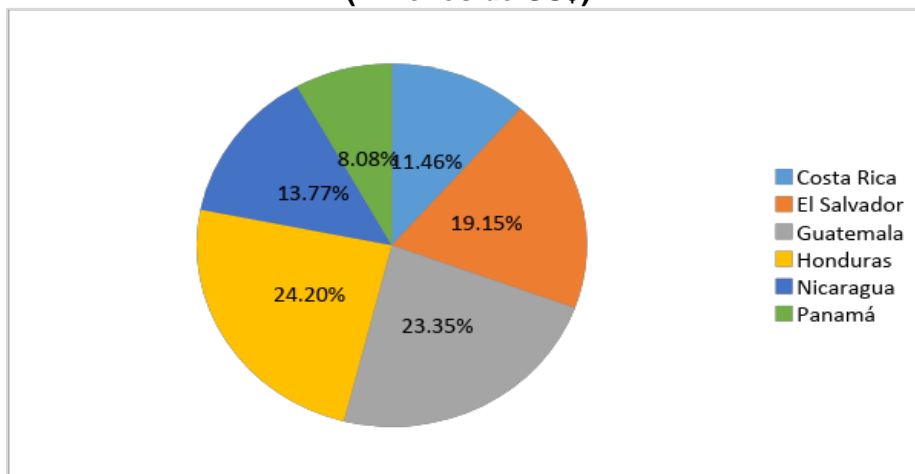
**GRÁFICO 11: Centroamérica. Balanza comercial  
Año 2010-2017  
En Millones de US\$**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA y Banco Central de Reserva.  
Nota: Importaciones no incluyen datos de maquila.

Como anteriormente se mencionó, para el período 2012-2016, Guatemala ocupó el primer lugar como el mayor comprador de mercancías de origen centroamericano. Pero analizando el gráfico 11, para el año 2017, es Honduras que encabeza el título de mayor comprador, con un porcentaje de 24.20%, seguido de Guatemala y El Salvador. Haciendo mención que solamente de los tres países mencionados, Honduras es el único que tiene una balanza comercial negativa, indicando que es el país que más compra, pero el que menos vende en comparación a El Salvador y Guatemala.

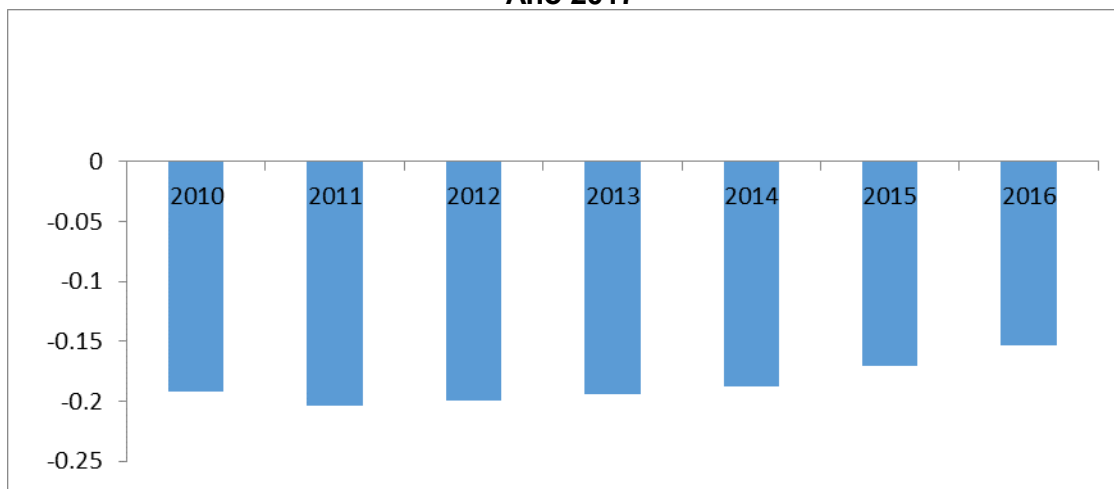
**GRÁFICO 12: Centroamérica. Porcentaje de participación de las importaciones  
Intrarregionales  
Año 2017  
(Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA  
Nota: Importaciones no incluyen datos de maquila

Al hacer referencia que existen tres países con balanza comercial intrarregional positiva para los años 2016 y 2017, es necesario también tomar en cuenta la balanza comercial extrarregional de los países centroamericanos, con el fin de establecer si el resultado positivo de dicha variable para los países de El Salvador, Guatemala y Costa Rica, sigue siendo positiva en las exportaciones netas con el resto del mundo. Como se observa en la gráfica 13, todos los países de Centroamérica saldan una balanza comercial negativa, lo cual indica que las importaciones muestran un superávit frente a las exportaciones.

**GRÁFICO 13: Centroamérica: Saldo de la balanza comercial en el mercado Extrarregional  
Porcentaje del PIB regional  
Año 2017**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de SEC-SIECA  
Nota: Importaciones no incluyen datos con maquila

### 2.2.7. Principales productos de importación del comercio intrarregional (2017)

A continuación, se presentan los diez principales productos de importación del comercio intrarregional. Ocupando el primer lugar los medicamentos por productos mezclados o sin mezclar, representado dicha partida el 28% del monto total de las importaciones intrarregionales de los diez principales productos de exportación. Seguido de la partida Artículos para el envasado de plástico con un 11% sobre el monto total de los diez productos más demandados intrarregionalmente.

La partida correspondiente a los medicamentos por productos mezclados o sin mezclar, representa al 8.3% del total de productos importados intrarregionalmente.

A la vez, en la tabla 4 se puede observar una tasa de variación interanual positiva, lo cual significa que para el año 2017, en comparación con el año 2016, hubo incrementos en los montos de

importación intrarregional para los diez principales productos importados al mercado regional. Esto genero un incremento del 18.2% en el monto total de las importaciones intrarregionales, respecto al año 2016.

**TABLA 4: Centroamérica: Principales productos de importación del comercio Intrarregional Año 2016-2017**

Producto	2016	2017		
		Valor US\$	Estructura (%)	Variación interanual (%)
3004 Medicamentos por productos mezclados o sin mezclar	664.5	859.0	8.3	29.3
3923 Artículos para el envasado, de plástico	314.3	348.5	3.4	10.9
1905 Productos de panadería, pastelería o galletería	304.1	321.0	3.1	5.6
2106 Preparaciones alimenticias	305.4	320.9	3.1	5.1
2202 Agua, incluidas el agua mineral y gaseada	282.9	289.5	2.8	2.3
4818 Papel del tipo papel higiénico y papeles similares, en bobinas (rollos)	184.4	267.4	2.6	45.0
3808 Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas, desinfectantes	134.8	178.7	1.7	32.5
3401 Jabón, y preparaciones orgánicas para el lavado de la piel	155.6	173.2	1.7	11.3
2103 Salsas preparadas, condimentos y sazonzadores	150.5	162.9	1.6	8.2
4819 Cajas, sacos, bolsitas y demás envases de papel	109.4	160.4	1.5	46.6
<b>Selección</b>	<b>2,605.9</b>	<b>3,081.3</b>	<b>29.7</b>	<b>18.2</b>
<b>Resto de productos</b>	<b>6,871.1</b>	<b>7,302.3</b>	<b>70.3</b>	<b>6.3</b>
<b>Total</b>	<b>9,477.0</b>	<b>10,383.7</b>	<b>100.0</b>	<b>9.6</b>

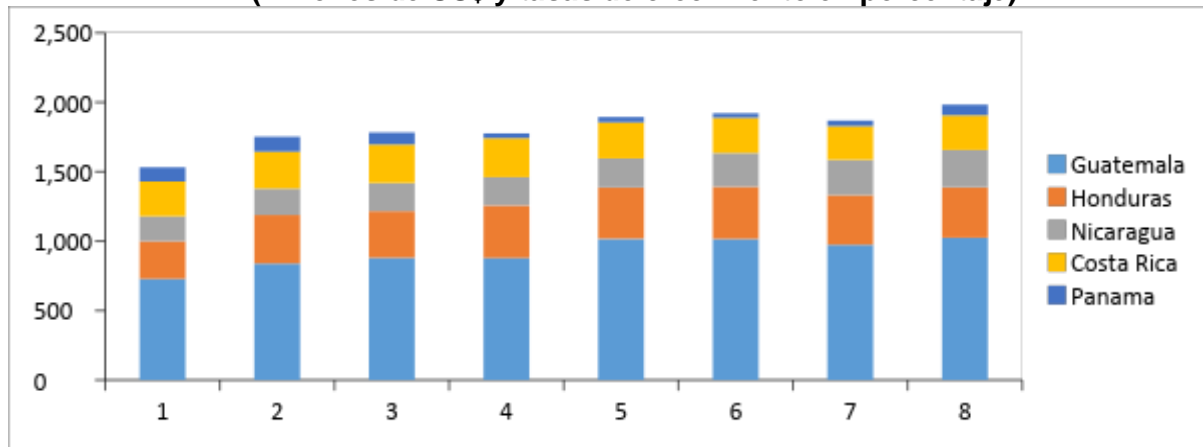
Fuente: Secretaria de Integración Económica Centroamericana (SIECA)



## 2.2.8. Evolución de las importaciones de El Salvador desde Centroamérica (2010-2017)

La grafica 14 muestra las importaciones que El Salvador adquiere, provenientes de Centroamérica para el período 2010-2017, mostrando a lo largo de todo el período, a Guatemala como el principal país de origen de las importaciones, en segundo lugar, Honduras y en tercer lugar a Costa Rica. Nicaragua se posiciona en el cuarto lugar y por último Panamá, siendo éste el último socio comercial de El Salvador en la región.

**GRÁFICO 14: El Salvador: Valor CIF de importaciones Intrarregionales  
Años 2010-2017  
(Millones de US\$ y tasas de crecimiento en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA

Nota: Importaciones no incluyen datos de maquila

En la gráfica 15 para el período 2010-2012, la tendencia de las exportaciones e importaciones de El Salvador, el país vende más y compra menos desde la región centroamericana, mostrando una balanza comercial positiva. Para el año 2017, El Salvador vendió a la región \$ 2,372.62 millones y compró desde Centroamérica \$ 1,982.88 millones.

**GRÁFICO 15: El Salvador: Importaciones y Exportaciones Intrarregionales  
Años 2016-2017  
(Millones de US\$ y tasas de crecimiento en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SEC-SIECA  
Nota: Importaciones no incluyen datos de maquila

A continuación, se presentan los diez principales productos que El Salvador importa desde Centroamérica. Ocupando el primer lugar la partida de quesos y requesón, representado dicha partida el 18% del monto total de las importaciones de los diez principales productos. Seguido de la partida energía eléctrica, con un porcentaje del 11% sobre el monto total de los diez productos más exportados hacia la región.

La partida correspondiente a quesos y requesón representa al 5.8% del total de productos importados intrarregionalmente.

A la vez, en la tabla 5 se puede observar una tasa de variación interanual positiva para ocho de los diez productos más importados desde la región. Mientras que para el monto total de los productos que más importa El Salvador de los demás países de Centroamérica, la tasa de crecimiento respecto al año 2016 fue de 17.6%.

**TABLA 5: Centroamérica: Principales productos de importación del comercio Intrarregional Año 2016-2017**

Producto	2016	2017		
		Valor US\$	Estructura (%)	Variación interanual (%)
0406 Quesos y requesón	111.6	115.5	5.8	3.5
2716 Energía eléctrica.	51.5	106.6	5.4	106.8
0201 Carne bovina, fresca o refrigerada	70.6	79.1	4.0	11.9
1511 Aceite de palma y sus fracciones	71.1	77.9	3.9	9.5
6006 Los demás tejidos de punto	50.0	59.3	3.0	18.5
2202 Agua, incluidas el agua mineral y gaseada	56.1	53.2	2.7	-5.3
2106 Preparaciones alimenticias	45.3	49.5	2.5	9.3
2710 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	26.5	45.1	2.3	70.4
3401 Jabón, y preparaciones orgánicas para el lavado de la piel	47.7	44.3	2.2	-7.1
1905 Productos de panadería, pastelería o galletería	40.3	40.8	2.0	1.2
<b>Selección</b>	<b>570.8</b>	<b>671.2</b>	<b>33.8</b>	<b>17.6</b>
<b>Resto de productos</b>	<b>1,301.1</b>	<b>1,317.5</b>	<b>66.2</b>	<b>1.3</b>
<b>Total</b>	<b>1,871.9</b>	<b>1,988.6</b>	<b>100.0</b>	<b>6.2</b>

### 2.3. El debilitamiento de la Integración Económica Centroamericana y la Implementación de los Tratados de Libre Comercio

En este apartado se hace una breve descripción del significado de la Suscripción de Acuerdos y Tratados Comerciales por parte de El Salvador con terceros países, acciones que no sólo han estancado el desarrollo productivo del país y de la región, sino que también, han debilitado y quitado de vista el rumbo de la Integración Económica por parte de los países centroamericanos.

#### 2.3.1. Tratados Comerciales Suscritos por El Salvador

No hay que negar que la suscripción de Tratados de Libre Comercio ha venido siendo desde hace muchos años una medida y pieza especial en materia de comercio para los países latinoamericanos, especialmente para economías como la de El Salvador, que posee no sólo escasa oferta exportable, sino que también baja capacidad productiva.

En el caso de El Salvador como país miembro de la OMC, regula su comercio en base a los criterios y normas internacionales, siendo esto último de carácter obligatorio. A partir de lo anterior los diferentes tratados y acuerdos estarán bajo el límite permisivo del organismo mundial.

Desde la década de los noventa en Latinoamérica surgió un fuerte auge por las negociaciones y la suscripción de TLC, práctica que también llegó a El Salvador, siendo desde el año 2000 ratificado en la Asamblea Legislativa salvadoreña el TLC entre México y el Triángulo Norte centroamericano (Guatemala, Honduras y El Salvador). (FUNDE, 2003).

Considerando el amplio tamaño de su economía, las relaciones comerciales y la cercanía geográfica, el tratado suscrito con México sea uno de los más importantes para El Salvador. Sin embargo, el TLC entre Centroamérica y Estados Unidos prometió en convertirse en el de mayor peso, ya que la economía norteamericana absorbía el 65 por ciento de las exportaciones salvadoreñas y representaba el 26 por ciento del déficit comercial salvadoreño. (FUNDE, 2003).

Es desde entonces que los TLC se han convertido en el instrumento de política económica (comercial) adoptada por parte de los gobiernos, con la premisa de que estos instrumentos serían determinantes en la modalidad de inserción externa.

La raíz que socava la existencia, prevalencia y proliferación de los Tratados de Libre Comercio, es lo que su nombre mismo indica, enmarcar al libre comercio como el engranaje de la inserción externa y la relación comercial entre las naciones, aludiendo ser el camino para alcanzar el desarrollo de los países.

Como se describe en (FUNDE, 2003) con los TLC se pretende crear zonas de libre comercio, hasta avanzar a una desregulación total económica y liberalización externa más amplia. Sin embargo, los mismos han acarreado implicaciones para los países con menor desarrollo productivo y tecnológico, pues estos van aparejados de acciones comerciales asimétricas.

Se puede establecer un orden lógico de las acciones que los TLC pretenden alcanzar en las economías. Según (FUNDE, 2003) se puede esquematizar como: la remoción de las barreras a los flujos de inversiones y comercio; eficiencia y equidad social; liberalizar el comercio, llevando a los países a especializarse según posean ventajas comparativas; crecimiento de las exportaciones, actividad productiva y la economía. Estas predicciones bajo el supuesto que los factores tienen libre movilidad y los costos del ajuste no son relevantes.

Pero como ha sido notorio por parte de las economías subdesarrolladas como la salvadoreña, con el paso de los TLC, si bien es cierto lo que si ocurre es la liberalización del comercio; los beneficios significativos en materia de incrementos en la inversión extranjera no se dejan sentir; mucho menos pensar en que éstos han traído consigo mayor eficiencia en las competencias laborales y peor aún que han actuado de manera equitativa socialmente, pues no cabe dudas que los beneficios son contemplados por ciertos grupos empresariales y comerciales. Respecto a la especialización de los países en base a sus ventajas comparativas frente a sus socios comerciales, se queda corto el quehacer por parte del Estado porque esto ocurra.

Como se menciona en (FUNDE, 2003) los TLC son la continuación de los Programas de Ajuste Estructural y de Estabilización Económica, la puesta en marcha del modelo neoliberal. Entre las

mediadas de los PAE y PEE al igual que con los de los TLC puede observarse: reducción arancelaria, eliminación de permisos de importación, reformas a las leyes comerciales, desregulación de las inversiones extranjeras, privatización de empresas públicas y apertura de los servicios públicos al capital extranjero. (FUNDE, 2003:93).

En El Salvador se han puesto en vigor nueve Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países y regiones: Centroamérica, Estados Unidos, Unión Europea, México, Colombia, República Dominicana, Chile, Panamá y Taiwán. Asimismo, la firma de dos Acuerdos de Alcance Parcial de Complementación Económica (AAP) con los países de Cuba y Ecuador.

Siendo el TLC con Chile uno de los TLC con los que El Salvador tiene un accionar muy reducido para lo referente al intercambio tecnológico y/o productos muy específicos, como en este caso.

El Salvador ha suscrito diferentes acuerdos y tratados con sus principales socios comerciales, tal y como menciona (Morales, 2014) entre estos acuerdos y tratados tanto bilaterales como multilaterales (coaligado con el resto de países centroamericanos) se tienen:

- Tratado General de Integración Económica Centroamericana (1960).
- Protocolo de Guatemala (1993).
- TLC de Centroamérica con República Dominicana (2001, 2002).
- TLC de Centroamérica con Chile (2002, 2010).
- TLC de Centroamérica con Panamá (2003, 2008, 2009).
- TLC entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA-DR) (2006, 2007, 2009).
- TLC con la República de China (Taiwán) (2007).
- TLC de Centroamérica con Colombia (2009, 2010).
- TLC México-Centroamérica (2012, 2013).
- Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica (2013).

Como se describe en (Birgit Daiber, 2010) de los aspectos más relevantes de estos TLC puede mencionarse el trato específico del CAFTA-DR, como los beneficios esperados para las medianas y pequeñas empresas, entre las facilidades para este TLC es la cercanía geográfica con EE.UU., transporte y logística a bajo costo; alto índice de residentes centroamericanos en Estados Unidos con una demanda insatisfecha de productos nostálgicos, considerando que según PNUD 72,000 personas migran hacia ese país. El sector maquila sufría una baja significativa en sus exportaciones que se esperaba estimular; las exportaciones de El Salvador se centraban en productos tradicionales (café, langostinos, azúcar, otros) y maquila.

Según (Birgit Daiber, 2010) entre los beneficios percibidos gracias al DR-CAFTA por la mediana y pequeña empresa, se encuentra la diversificación de los productos exportables en el surgimiento del desarrollo tecnológico en la producción de productos nostálgicos.

Actualmente habría que analizar si la firma de los TLC no ha significado para el país convertirse en un mercado más para los países desarrollados, sacrificando la productividad y desarrollo local.

El TLC con México entró en vigor el 15 de marzo de 2001, el entonces Ministro de Economía, Miguel Lacayo, aseguró que con el TLC se terminaría el desempleo en El Salvador y todo el mundo viviría dignamente, en palabras del Ministro: “Estamos hablando de una cantidad importantísima de empleo, con lo cual nuestro problema se terminará. Todo el que quiera trabajar va a tener trabajo, la gente va a tener mejores sueldos, vamos a vivir todos una vida digna”. (Asociación Equipo Maíz, 2008:10).

De acuerdo con esta visión, el TLC prometía maravillas preliminarmente, pero basta revisar las cifras y datos de comercio exterior ofrecidas por el TLC desde su entrada en vigencia para darse cuenta que las mismas no son significativas en relación con las exportaciones salvadoreñas, a diferencia del flujo de importaciones traídas desde México.

Por su parte el TLC con Chile inició el 3 de junio de 2002, para entonces el Presidente de la República Francisco Flores elogió el TLC con Chile, prometiendo mucho bienestar a la población salvadoreña. Pero al igual que el saldo comercial con México, la brecha comercial entre El Salvador y Chile se amplió increíblemente, a favor de la nación de Sudamérica.

Por su parte el TLC con Estados Unidos entró en vigencia desde el 1 de marzo de 2006, prometía alcanzar una época de prosperidad y crecimiento económico en toda la región,

que a la vez traería consigo la creación de 100,000 empleos y permitiría absorber a todos los jóvenes que entran al mercado laboral. (Asociación Equipo Maíz, 2008:23).

Verificando las estadísticas comerciales generadas con el TLC entre El Salvador y EE.UU. puede distinguirse que El Salvador pasó a vender menos bienes industriales que antes del TLC; en cambio, EE.UU. elevó sus ventas de esos productos a El Salvador.

### **2.3.2. Evolución de las Exportaciones e Importaciones de El Salvador en los mercados con los que ha suscrito TLC 2010-2017.**

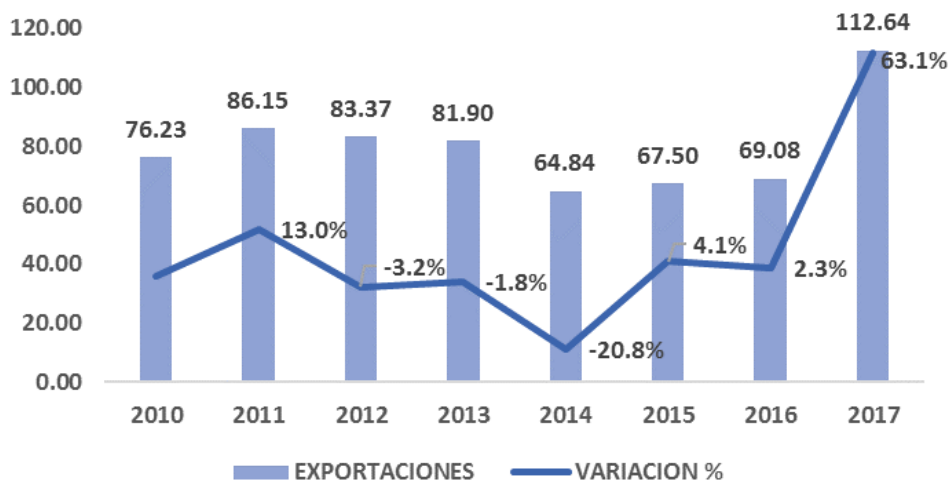
Como parte de los impactos esperados con la suscripción de TLC con países estratégicos, se espera entre unos de los beneficios de éstos, que el comercio del país mejore, en este caso el

volumen de sus exportaciones, por lo que en este apartado se analizará la evolución de éstas en el período 2010-2017.

### 2.3.2.1 Comercio de El Salvador mediante el Tratado de Libre Comercio con México 2010-2017

Como se mencionó en el apartado anterior el TLC con México es uno de los más importantes y significativos para la economía salvadoreña, como puede apreciarse en el gráfico 16, en el período de 2010-2017 el nivel de exportaciones han sido bastante cambiantes, para el año 2014 es donde las exportaciones cayeron considerablemente en relación a los años anteriores con un -20.8% respecto al año 2013, no obstante, a partir de 2015 empezaron a recuperarse los niveles de exportaciones con tasas de crecimiento positivas y al alza.

**GRÁFICO 16: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con México 2010-2017 (Millones de US\$)**



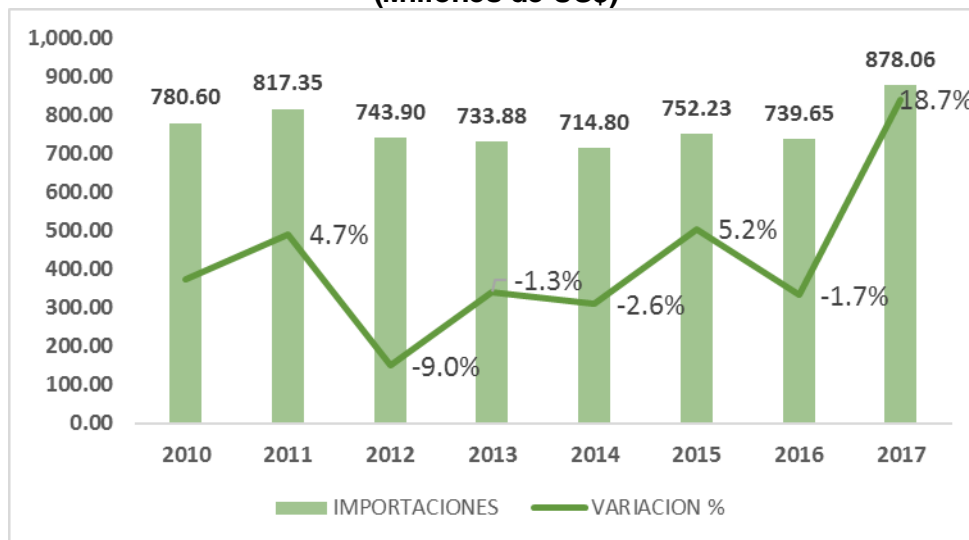
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Es en el año 2017 que las exportaciones con México alcanzan los \$112.64 millones, siendo una cifra récord en la historia comercial con este país, seguido del año 2011 con \$86.5 millones.

Por el lado de las importaciones con dicho país, la situación es muy parecida, pues a partir de la entrada en vigencia del TLC, las importaciones han mantenido un alto nivel. Sin embargo, se han reducido levemente a partir del año 2011 como se muestra en el gráfico 17 con variaciones de

hasta el -9% en el año 2012. No obstante, fue en el año 2015 que se recuperan las importaciones de parte de México, con un valor de \$752.23 millones.

**GRÁFICO 17: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con México 2010-2017 (Millones de US\$)**



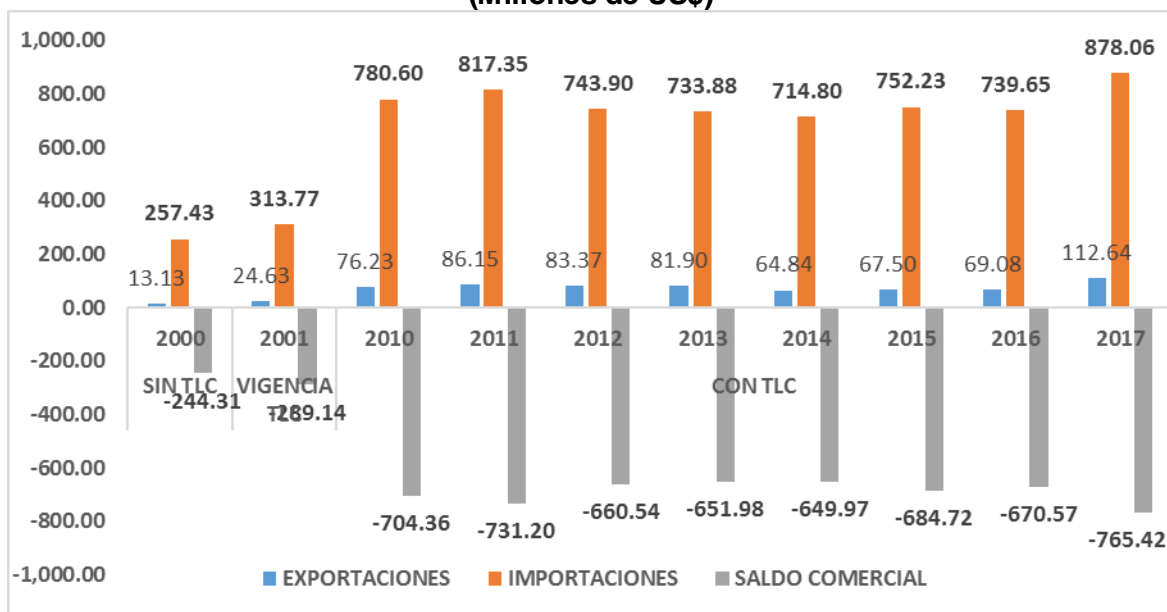
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Para el año 2017, al igual que las exportaciones salvadoreñas, las importaciones crecieron radicalmente en un 18.7% respecto al año anterior. Esto se explica en parte porque es a partir del año 2016 que El Salvador y México inician nuevas negociaciones para fortalecer sus relaciones comerciales, creando el gobierno salvadoreño, Consejerías Económicas Comerciales y de Turismo en México, en donde también se manifiesta el interés del gobierno de El Salvador, en participar activamente en el proceso de atracción de inversión mexicana al país... “*como el incremento de las exportaciones como factor de crecimiento económico y el desarrollo de El Salvador como polo logístico de operaciones para México y el resto de la región*”. (PROESA: 2016).

Teniendo el nivel de las exportaciones de El Salvador a su socio comercial México y las importaciones de El Salvador desde México, puede hacerse el análisis de la Balanza Comercial entre estos dos países, como se observa en el gráfico 18 el saldo comercial que deja el TLC con México es deficitario en su totalidad.



**GRÁFICO 18: El Salvador: Balanza Comercial con México, sin TLC y con TLC vigente 2000-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Desde antes de la firma de este TLC, se mostraba un saldo comercial negativo, pero a raíz del mismo el incremento en la brecha comercial es adverso para El Salvador, pues lejos de la leve participación e inserción de las exportaciones salvadoreñas en México, el flujo de exportado por El Salvador es poco significativo en cuanto a la masiva penetración de productos provenientes de México, quien sin duda ha sido el mayor beneficiado de este TLC.

Situación que lejos de disminuir, ha mostrado una firme tendencia de continuar en incremento. De hecho, actualmente continúan las negociaciones entre ambas partes, presentando el gobierno de El Salvador las potencialidades y ventajas competitivas de cara a despertar el interés en el empresario mexicano por considerar a El Salvador como una plataforma de inversión y para la comercialización de la oferta exportable salvadoreña.

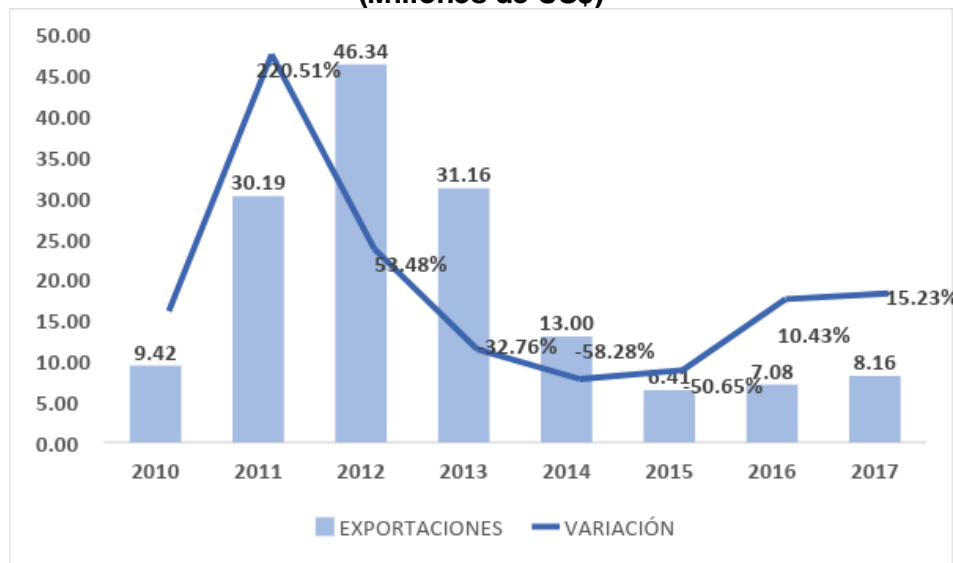
### 2.3.2.2 Comercio de El Salvador mediante el Tratado de Libre Comercio con Chile

#### 2010-2017

El TLC con Chile fue Ratificado por la Asamblea Legislativa el 4 de octubre de 2001 y Ratificado por Chile el 24 de enero de 2002. Entró en vigencia a partir del 1 de junio de 2002.

Entre las medidas acordadas está la no incorporación de cobros por derechos o cargos consulares, ni la exigencia de cargos consulares sobre mercancías originarias, ni el de ningún nuevo derecho de trámite aduanero.

**GRÁFICO 19: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con Chile  
2010-2017  
(Millones de US\$)**



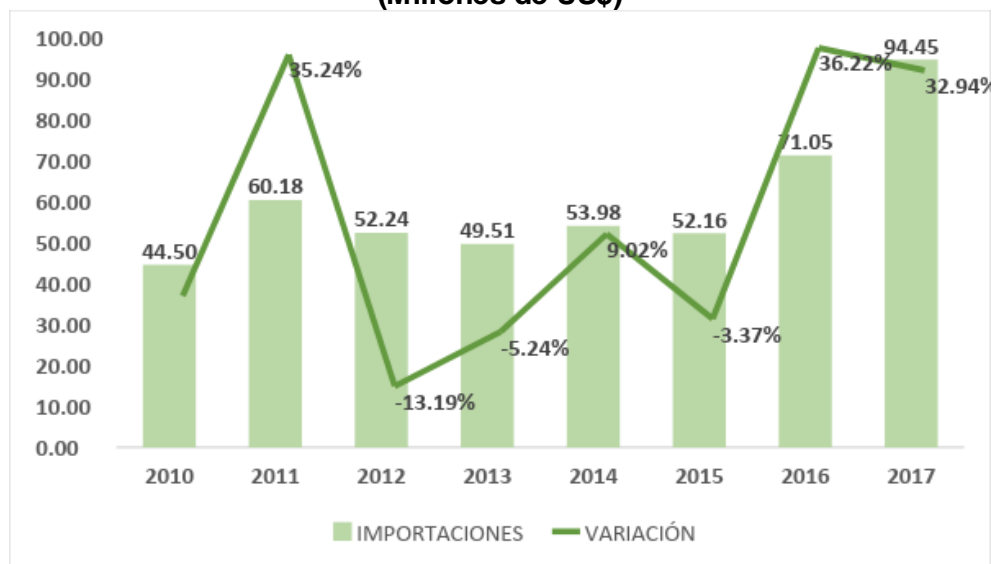
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Como puede observarse en el gráfico 19, el nivel de exportaciones con el país de Chile, las exportaciones son relativamente bajas incluso 10 años después de la entrada en vigencia del TLC. En el año 2011 el crecimiento de las exportaciones alcanzó el 220.51% respecto al año anterior, en parte se explica porque el TLC entre Chile y Centroamérica cobra su Ratificación Total, siendo Nicaragua el último país firmante, situación que también explica el nivel de exportaciones del año 2012 que superaron los \$45 millones. En los años subsiguientes las exportaciones han venido disminuyendo, siendo desde el año 2012 valores poco significativos. Sin embargo, el nivel de exportaciones abandonó la tendencia negativa y empieza a recuperarse en el año 2016 y posteriormente en el año 2017.

Situación similar ocurre con las importaciones desde Chile, mismas que no representaron valores significativos pues es muy bajo el intercambio comercial que se posee con Chile.

Como puede verse en el gráfico 20 las importaciones desde Chile han sido poco inestables, con poca variación, a excepción de los años de 2016 y 2017 que las mismas denotan un incremento significativo en las importaciones, pareciendo mantener la tendencia al alza.

**GRÁFICO 20: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante TLC con Chile  
2010-2017  
(Millones de US\$)**



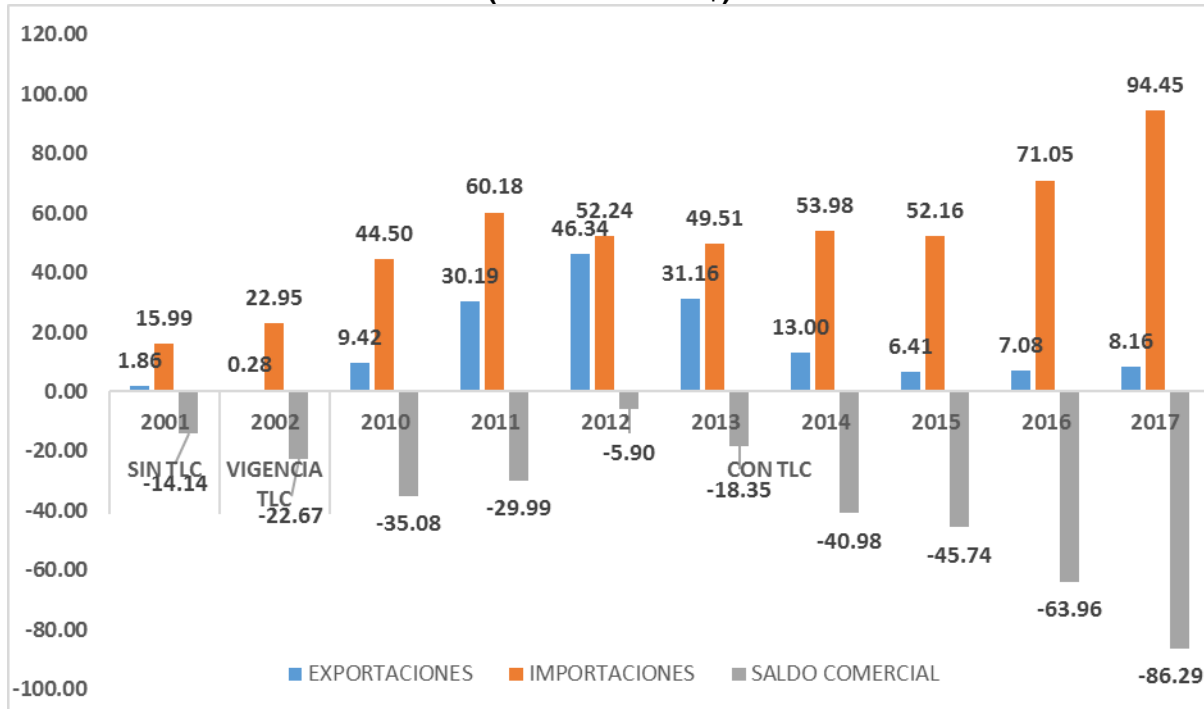
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Una vez visto el comportamiento unilateral, queda visualizar lo que ha ocurrido con la Balanza Comercial entre El Salvador y Chile en los últimos años.

Como puede apreciarse en el gráfico 21, el Saldo de la Balanza Comercial con Chile muestra un comportamiento bastante favorable para El Salvador entre los años de 2012 pues el saldo comercial es deficitario, pero con una brecha cercana a 0.

Sin embargo, para los años siguientes la brecha en el saldo comercial con Chile es desfavorable para el comercio salvadoreño, pues el saldo mantuvo una tendencia deficitaria para El Salvador, alcanzando para el año 2017 un saldo deficitario de -\$86.24 millones.

**GRÁFICO 21: El Salvador: Balanza Comercial con Chile, sin TLC y con TLC vigente (2000-2017) (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

### 2.3.2.3 Comercio de El Salvador mediante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos 2010-2017

Este TLC fue nombrado como Tratado de Libre Comercio Centroamérica - República Dominicana – Estados Unidos, abreviado como CAFTA-DR. Fue Ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 17 de diciembre de 2004, entrando en vigencia el 1 de marzo de 2006.

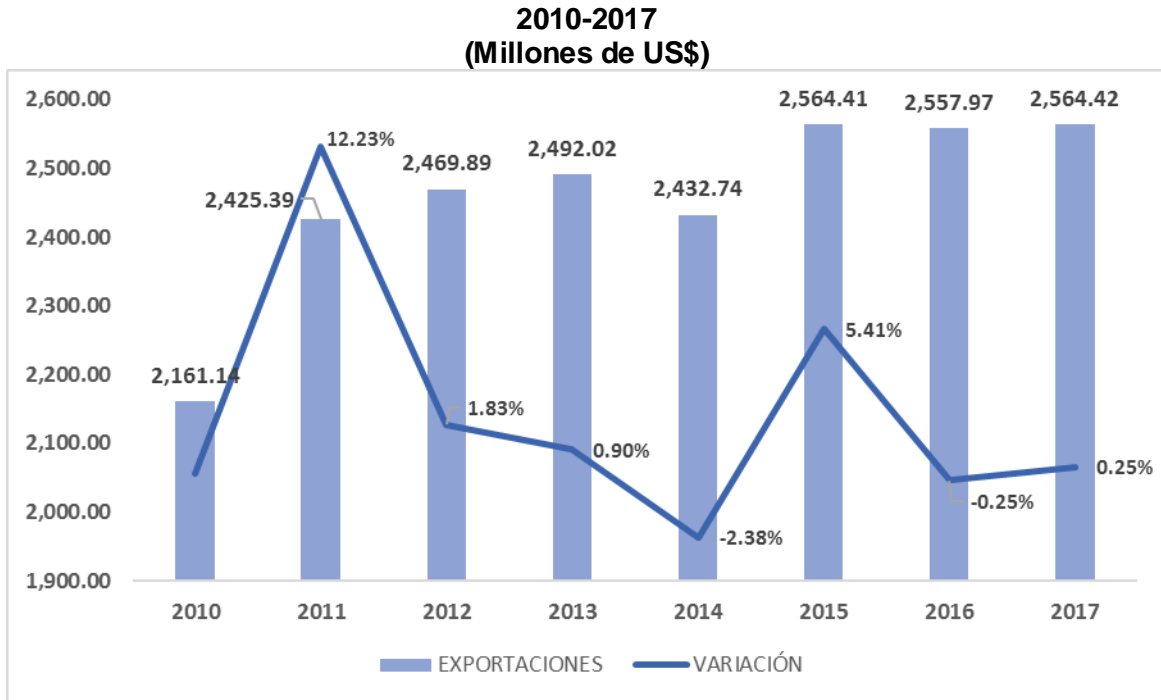
Como parte de sus objetivos, este Acuerdo Comercial busca estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes. Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.

Al ser Estados Unidos el principal socio comercial de El Salvador, Este TLC sin duda, posee buenas expectativas de promover y mejorar los niveles comerciales del país.

Tal y como se muestra en el gráfico 22, el nivel de exportaciones hacia EE.UU. que ronda entre los \$2,000 y \$2,500 millones dan sin duda alguna un buen sabor de boca para las empresas exportadoras y economía salvadoreña. Para el año 2011 se observa un incremento en las

exportaciones del 12.23% respecto del año anterior, uno de los incrementos más significativos del período en cuestión.

**GRÁFICO 22: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con EE. UU.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

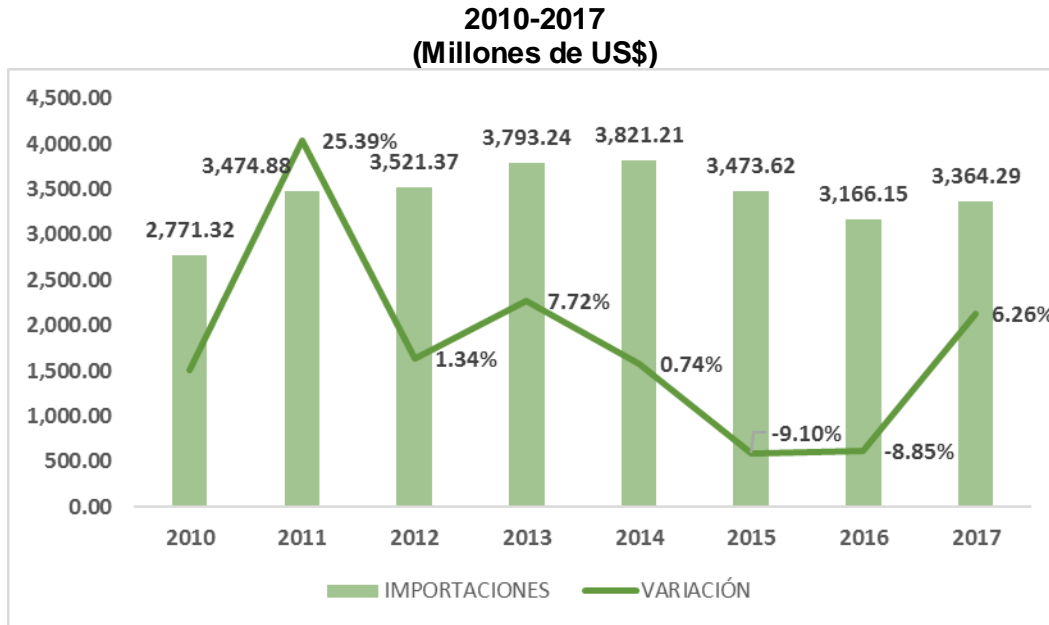
Además de ser EE.UU. uno de los mayores destinos de las exportaciones salvadoreñas, éstas últimas muestran un comportamiento bastante estable, siendo únicamente en el año 2014 en el que se tuvo una reducción del -2.38%, no encontrándose otra variación significativa en el período de 2010-2017.

Para el año 2015 se obtuvo un incremento muy significativo del 5.41% en las exportaciones, respecto del año 2014, nivel de en las exportaciones que se han mantenido a la fecha.

Las importaciones por parte de EE.UU. hacia El Salvador, muestran un comportamiento bastante similar al de las exportaciones salvadoreñas a ese destino; como se muestra en el gráfico 24, las importaciones desde EE.UU. muestran un comportamiento poco volátil, manteniéndose entre los \$3,400 y \$3,800 millones entre los años de 2011-2017, siendo en el año de 2011, que se experimentó un incremento en las importaciones del 25.39%, lo cual corresponde al mismo incremento que se tuvo en las exportaciones de El Salvador a ese destino en el mismo año.

Por su parte, para el año 2013 las importaciones incrementaron en 7.72% respecto al año anterior, alcanzando los \$3,793.24 millones. Actualmente las importaciones de El Salvador desde EE.UU., muestran un comportamiento creciente del 6.26% para el año 2017.

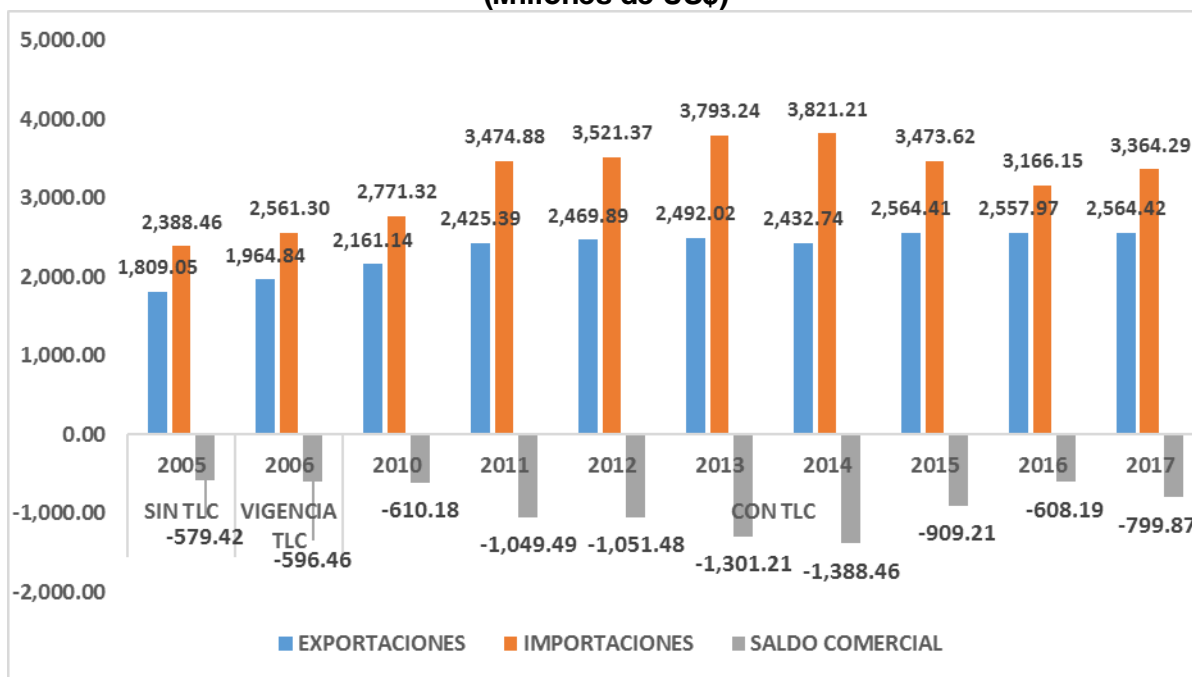
**GRÁFICO 23: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante TLC con EE.UU.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Como se mencionó anteriormente, el flujo comercial con EE.UU. es el más importante y significativo para la economía salvadoreña. En el gráfico 23, puede verse el comportamiento de la Balanza Comercial con dicho país, sin duda alguna el monto del comercio es muy significativo. Respecto al saldo de la Balanza Comercial, es negativo, es decir, deficitario para El Salvador. Sin embargo, para los años de 2013-2014 la brecha comercial es más desfavorable y crítica, superando los -\$1,300 millones en ambos años.

**GRÁFICO 24: El Salvador: Balanza Comercial con EE.UU. sin TLC y con TLC vigente 2000-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Sin embargo, desde el año 2015 esta brecha en el saldo de la balanza comercial denota una tendencia de reducción, alcanzando para el año 2016 un saldo de -\$608.19 millones, el cual no se alcanzaba desde que entrara en vigencia el TLC con EE.UU.

#### 2.3.2.4 Comercio de El Salvador mediante el Tratado de Libre Comercio con Taiwán 2010-2017

El Tratado de Libre Comercio entre El Salvador – Honduras – Taiwán, entró en vigencia a partir del 1 de marzo de 2008, luego de su ratificación por la Asamblea Legislativa el 10 de agosto de 2007.

Como parte de los objetivos de este TLC, se tiene: eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre el territorio de las partes; proteger, promover y aumentar sustancialmente las inversiones entre las partes; Crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias.

Desde la entrada en vigencia de este TLC con Taiwán, El Salvador ha mostrado un comportamiento bastante significativo en su nivel de exportaciones con destino a Taiwán, siendo

en los años de 2011 y 2013 que las exportaciones experimentan un incremento superior al 100%, alcanzando los \$33.36 y \$46.95 millones respectivamente, tal y como se observa en el gráfico 25.

**GRÁFICO 25: El Salvador: Evolución de Exportaciones mediante TLC con Taiwán 2010-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Es para el año 2012, que se tuvo la caída más significativa de las exportaciones del -76.77% respecto al año 2011, siendo apenas de \$7.75 millones.

Las exportaciones, sin embargo, mantienen una tendencia creciente desde el año 2015, alcanzando al cierre del año 2017 los \$53.42 millones, creciendo 46.93% respecto al año anterior.

El caso de las importaciones muestra un comportamiento bastante distinto, pues respecto las exportaciones, las importaciones desde Taiwán hacia El Salvador, son muy superiores.

Tal y como se observa en el gráfico 26, las importaciones taiwanesas han sido muy estables en el período en cuestión, siendo el año 2013 en donde se importa la mayor cantidad de productos hacia El Salvador, alcanzando los \$196.47 millones y superando en 6.99% las importaciones del año anterior.



**GRÁFICO 26: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante TLC con Taiwán 2010-2017 (Millones de US\$)**



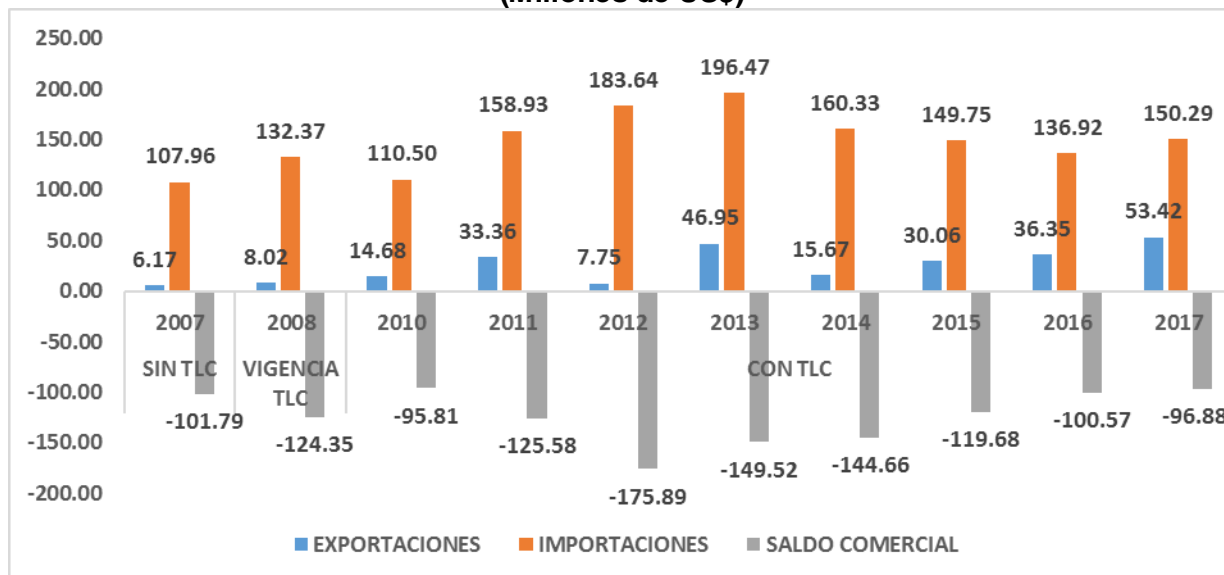
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Una vez, revisadas las importaciones desde Taiwán, puede analizarse el comportamiento de la Balanza Comercial de El Salvador con dicha nación.

En el gráfico 27 se observa que, desde el inicio del TLC con Taiwán, El Salvador ha sufrido un Saldo en la Balanza Comercial negativo, rondando un déficit entre los \$96 y -\$176 millones para el año 2012, siendo el mismo año en que las exportaciones de El Salvador hacia Taiwán registran ser las más bajas desde la entrada en vigencia del TLC.

Sin embargo, la brecha comercial da indicios de reducción gradual a partir del año 2014, lo cual es positivo para la Balanza Comercial de El Salvador.

**GRÁFICO 27: El Salvador: Balanza Comercial con Taiwán, sin TLC y con TLC vigente 2010-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

### 2.3.2.5. Comercio de El Salvador amparado en el Tratado de Libre Comercio con República Dominicana 2010-2017

El TLC Centroamérica- República Dominicana, se suscribió el 16 de abril de 1998, Ratificado por la Asamblea Legislativa salvadoreña el 27 de mayo de 1999; entrando en vigor el 4 de octubre de 2001.

En dicho Acuerdo Comercial, se establece que las Partes se comprometen a garantizar el acceso a sus mercados, mediante la eliminación total del arancel aduanero al comercio sobre bienes originarios.

Dentro de los objetivos de este TLC, se encuentran: estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios; fortalecer la capacidad competitiva de los países, en las corrientes de intercambio mundial.

Las exportaciones de El Salvador hacia República Dominicana han mostrado ser muy estables y positivas para la economía salvadoreña, pues como se observa en el gráfico 28 las exportaciones hacia este socio comercial han mantenido un promedio de \$80.41 millones anuales en el período de 2010-2017; alcanzando los \$86.10 millones en el año 2015, siendo 2.27% superior a las exportaciones del año 2014.

**GRÁFICO 28: El Salvador: Evolución de Exportaciones amparado en el TLC con República Dominicana 2010-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

El comercio con República Dominicana, desde la perspectiva de sus importaciones son relativamente bajas para la economía salvadoreña en relación a las exportaciones con ese país. De hecho, tal y como se observa en el gráfico 29 las mismas no superan en promedio los \$21.73 millones anuales.

Siendo únicamente en el año 2012, en que las importaciones desde este país mostraron un nivel inusual, alcanzando los \$64.04 millones, superando el 335.32% de crecimiento interanual respecto del año 2011. De igual relevancia el comportamiento de las importaciones para el año 2013, alcanzando los \$42.62 millones.

Este comportamiento, particularmente fue promovido por la mayor inversión del gobierno de República Dominicana, quien, en el 2012 le apuesta a la inversión de la creación 32 nuevas cooperativas a través del Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo, para incentivar los microcréditos para las Micro y Pequeñas Entidades y la asociación de campesinos para búsqueda y mejoramiento de sus capacidades productivas, siendo una clara política de desarrollo económico impulsada por el gobierno de dicho país.

**GRÁFICO 29: El Salvador: Evolución de Importaciones amparado en el TLC con República Dominicana 2010-2017 (Millones de US\$)**

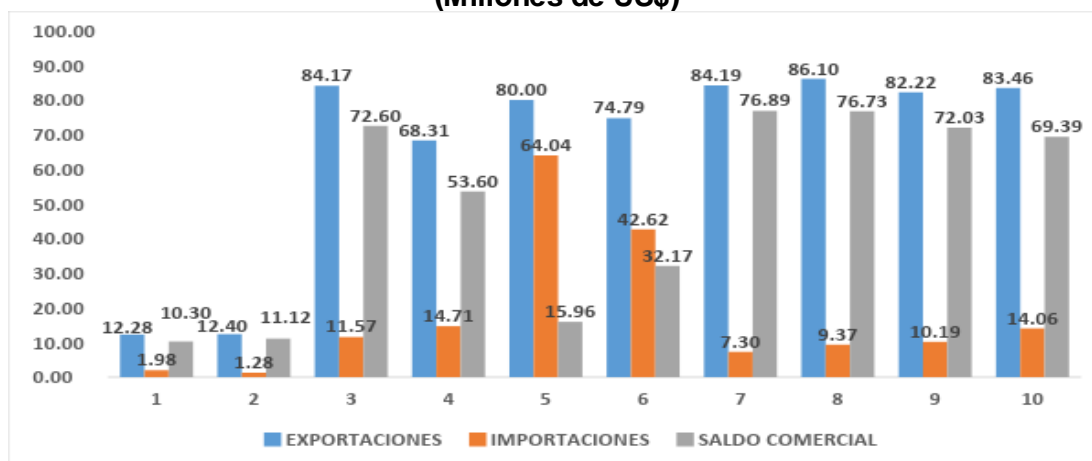


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Por tanto, se puede apreciar en el gráfico 30 que, a diferencia del resto de países con los que El Salvador ha suscrito Tratados de Libre Comercio Vigentes, es el caso específico del TLC con República Dominicana, quien desde sus inicios ha mostrado ser una relación comercial superavitaria para El Salvador.

Durante el período de 2010-2017 se ha registrado una Balanza Comercial con República Dominicana la cual alcanzó en promedio de \$58.67 millones.

**GRÁFICO 30: El Salvador: Balanza Comercial con República Dominicana, Sin TLC y con TLC vigente 2010-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

No obstante, el gráfico 30 muestra una leve tendencia de reducción desde el año 2014 en la brecha comercial entre ambos países, específicamente una reducción en el saldo comercial superavitario de El Salvador, explicado por el incremento relativo de las importaciones desde República Dominicana.

### **2.3.2.6. Comercio de El Salvador amparado en el Tratado de Libre Comercio con Colombia 2010-2017**

Las relaciones comerciales entre El Salvador y Colombia, inician bajo la modalidad de un AAP, en el cual, Colombia concede a El Salvador preferencia arancelarias no recíprocas en promedio del 50% para unos 25 productos de origen salvadoreño.

No obstante, con el objeto de ampliar las relaciones comerciales entre las Partes, inician en el año 2006 las negociaciones para la firma de un TLC entre Colombia y el Triángulo Norte Centroamericano. El 9 de agosto de 2007 fue suscrito el TLC entre El Salvador y Colombia, siendo ratificado por la Asamblea Legislativa el 21 de agosto de 2008, y entrando en vigencia en El Salvador el 1 de febrero de 2010.

Entre los objetivos de este TLC puede mencionarse:

Eliminar las Barreras al Comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la Zona de Libre Comercio; establecer lineamientos para la cooperación Bilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

En el caso del comercio mediante este Acuerdo Comercial, puede apreciarse en el gráfico 31 que las exportaciones salvadoreñas hacia Colombia son escasas, pues en el período de 2010-2017 han tenido un promedio de \$9.93 millones, siendo en el año 2012 en el que se experimentó un crecimiento de las mismas del 146.47% respecto del año anterior. Sin embargo, desde el año 2013 el comportamiento de las exportaciones hacia Colombia se ha mostrado estable.

**GRÁFICO 31: El Salvador: Evolución de Exportaciones amparado en el TLC con Colombia 2010-2017 (Millones de US\$)**

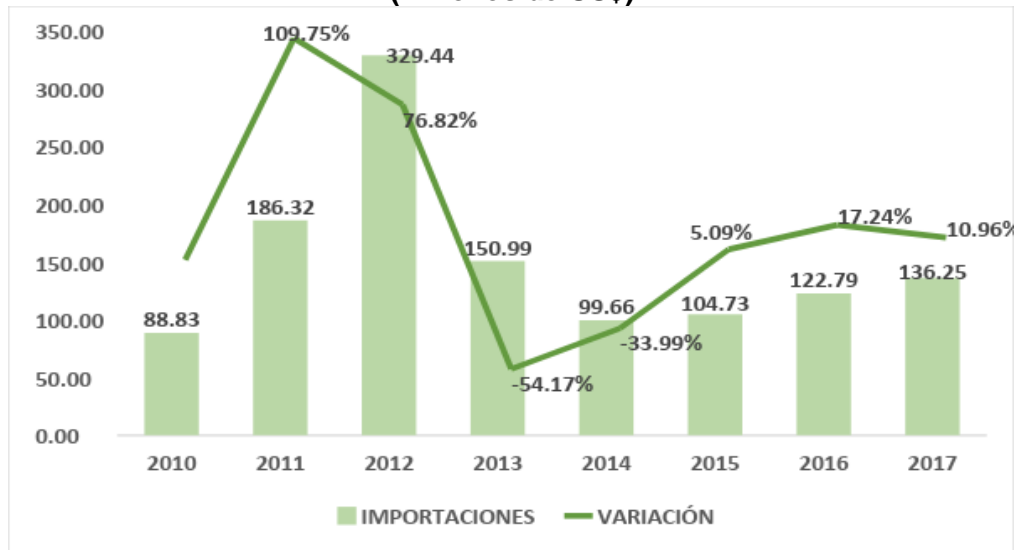


Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Situación muy distinta es la que ocurre con las importaciones salvadoreñas desde Colombia, como muestra el gráfico 32, las importaciones desde este destino se incrementaron en 109.75% en el año 2011, pasando de \$88.83 en 2010 a \$186.32 millones en 2011. Es en el año 2012 que las importaciones desde Colombia alcanzan cifras récord de \$329.44 millones, cifra que se explica en parte, por el incremento en los precios internacionales del crudo.

Esta situación tendió a estabilizarse a partir del año 2013 con una caída del -54.17% del valor importado para el año 2012.

**GRÁFICO 32: El Salvador: Evolución de Importaciones amparado en el TLC con Colombia 2010-2017 (Millones de US\$)**



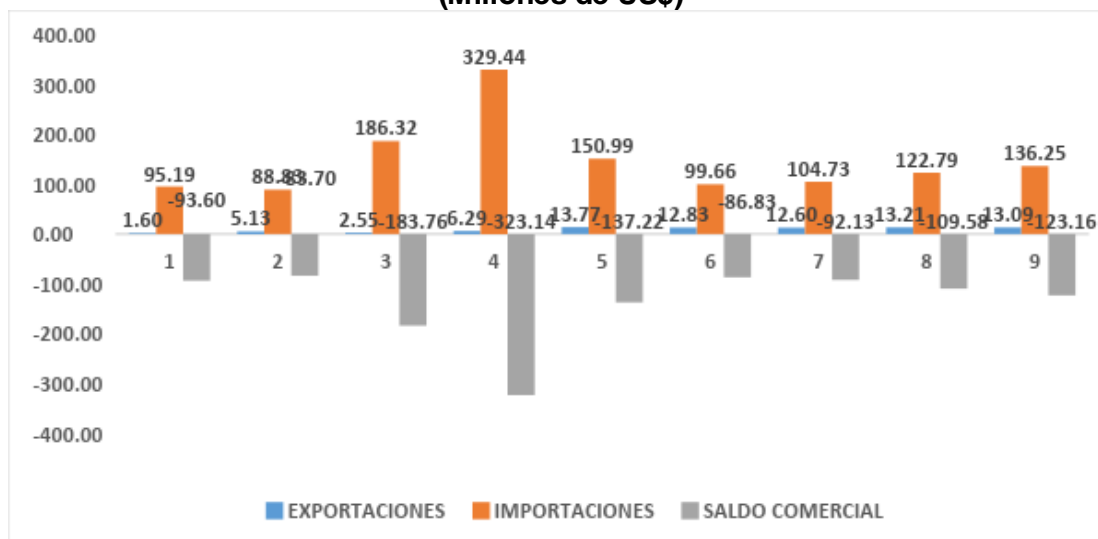
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Lamentablemente para el comercio salvadoreño, el saldo de la Balanza Comercial con Colombia ha sido históricamente deficitario, promediando un saldo del período entre 2010-2017 de -\$142.44 millones.

Estas Cifras son alarmantes para la economía salvadoreña, pues las exportaciones salvadoreñas están muy por debajo de las importaciones colombianas, el saldo comercial da indicios de continuar en desventaja para El Salvador.

Vale agregar, el incremento en el saldo deficitario de la balanza comercial para el año 2012, que como se observa en el gráfico 33 el saldo comercial alcanzó los -\$323.14 millones, cifra récord entre el comercio con Colombia.

**GRÁFICO 33: El Salvador: Balanza Comercial con Colombia, sin TLC y con TLC vigente 2010-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

### 2.3.2.7. Comercio de El Salvador mediante el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA) 2012-2017

Este acuerdo es un instrumento comercial birregional que involucra a las regiones de Centroamérica incluyendo a Panamá y la Unión Europea.

El AdA tiene su origen en el año 2007 cuando el Consejo de la Unión Europea autorizó a la Comisión Europea a negociar un Acuerdo de Asociación con Centroamérica en nombre de la Unión Europea. Entrando en vigencia en El Salvador el 1 de octubre de 2013.

Entre los objetivos del AdA para El Salvador, pueden mencionarse:

- Mejorar la cooperación birregional en todos los ámbitos de interés común, para lograr un desarrollo social y económico más sostenible y equitativo en ambas regiones;
- Fortalecer y profundizar el proceso progresivo de la integración regional;
- Fomentar el incremento del comercio y la inversión entre ambas regiones, considerando el trato especial y diferenciado para reducir las asimetrías existentes.

Asimismo, entre los beneficios esperados por parte del AdA, se tiene: aumento del flujo comercial entre las partes, con la posibilidad de diversificar el comercio; facilitación de la Inversión Extranjera Directa, incremento de valor económico agregado de las exportaciones, más posibilidad de empleo, tal y como se menciona en CIEX BCR.



El comportamiento de las exportaciones salvadoreñas hacia la Unión Europea mediante el AdA como puede verse en el gráfico 34 han mostrado una tendencia decreciente en el período de 2012-2015, estabilizándose levemente en el año 2016. Siendo el año 2013, el año en el que entra en vigencia el AdA, en donde se registraron la mayor cantidad de exportaciones con ese destino mediante el AdA, alcanzando los \$226.99 millones.

Las exportaciones promediaron en el período de 2013-2017 \$185.41 millones, cifra que no se aleja del todo del resto de relaciones comerciales que El Salvador mantiene con sus otros socios comerciales.

En los años 2014-2015 es en donde se registraron menores exportaciones respecto de años anteriores. No obstante, cabe destacar las condiciones de tensión por la que pasó la Unión Europea con la salida del Reino Unido, lo que se ha conocido como el Brexit, situación que generó especulaciones desde el año 2015; por lo que, el comportamiento de las exportaciones en estos años queda explicado.

**GRÁFICO 34: El Salvador. Evolución de Exportaciones mediante AdA con la Unión Europea 2013-2017 (Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Para el caso de las importaciones desde la Unión Europea muestran una tendencia muy inestable y volátil, como se muestra en el gráfico 35, con la entrada en Vigencia del AdA, las importaciones pasaron de \$612.97 millones en el 2012 a \$713.23 millones en el año 2013, alcanzando el 15.41% de incremento.

**GRÁFICO 35: El Salvador: Evolución de Importaciones mediante AdA con la Unión Europea  
2012-2017  
(Millones de US\$)**



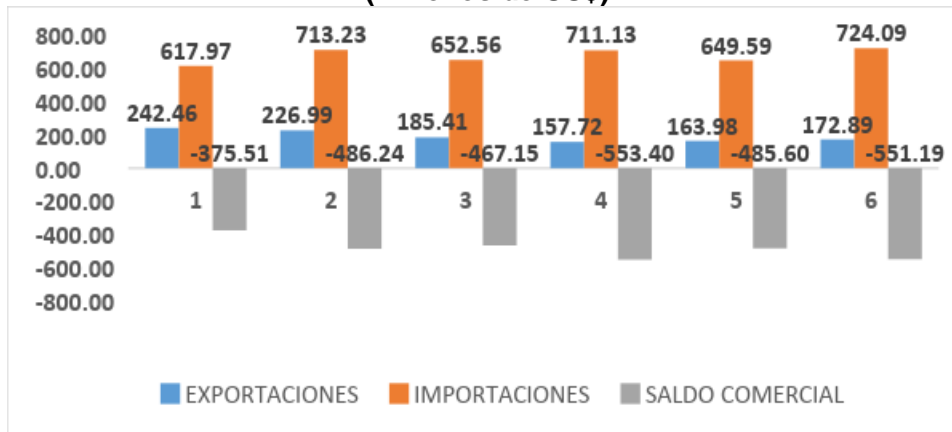
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

No obstante, las importaciones caen en -8.51% para el año 2014 alcanzando los \$652.56 millones, promediando en el período en cuestión \$678.09 millones, un valor que continúa siendo volátil para los años siguientes.

En el año 2017 se alcanzan las mayores importaciones desde UE, alcanzando los \$724.09 millones, pero dada la tendencia y comportamiento de los años anteriores, puede esperarse que este valor disminuya para el año 2018.

Una vez conocido el comportamiento tanto de las exportaciones de El Salvador hacia la Unión Europea como de las importaciones desde la Unión Europea, mediante el AdA, puede analizarse el Saldo en la Balanza Comercial de El Salvador con la UE. Como se observa en el gráfico 36, el saldo en la Balanza Comercial con la UE, ha sido deficitario.

**GRÁFICO 36: El Salvador: Balanza Comercial con la Unión Europea, sin AdA y con AdA vigente  
2012-2017  
(Millones de US\$)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Central de Reserva de El Salvador.

Es pertinente mencionar que la brecha en el saldo comercial muestra ser creciente, promediando en el período entre los años de 2012-2017 -\$486.52 millones, un saldo comercial alarmante para la economía salvadoreña, pues las exportaciones salvadoreñas están muy por debajo de las importaciones desde la Unión Europea y dando muestras de continuarse con este mecanismo. No obstante, el saldo comercial parece tener una tendencia constante o con poca variabilidad el tiempo.

### 2.3.2.8. Comercio de El Salvador mediante Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)

Una vez analizados los Tratados de Libre Comercio con los que El Salvador mantiene acuerdos, tanto bilaterales como de carácter regional, es pertinente mencionar las recientes negociaciones que han llevado a firmar AAP, en los que se pretende iniciar los convenios comerciales para obtener beneficios mutuos.

#### 2.3.2.8.1. AAP entre El Salvador y Cuba

Fue en octubre de 2010 cuando se suscribió un Memorando de Entendimiento para la negociación de un AAP con Cuba, con el objeto de propiciar un mayor desarrollo de las relaciones comerciales bilaterales.

Este AAP fue ratificado por la Asamblea Legislativa salvadoreña el 29 de marzo de 2012, el cual entró en vigencia el 1 de julio de 2012.

Las partes reconocen la importancia de la cooperación en la ciencia y tecnología, la innovación y transferencia de conocimiento para alcanzar un mayor desarrollo social y económico. Por lo que las Partes se comprometen a promover la formación de especialistas, el intercambio de información y experiencias sobre investigación científica, la asistencia mutua para el desarrollo tecnológico y la productividad.

Entre algunos de los productos que el CIEX de El Salvador destaca como beneficiados por el Acuerdo y a los que se les ha concedido preferencias arancelarias por la República de Cuba a El Salvador están:

- Hortalizas, frutas o sus cortezas y demás partes de plantas,
- Confitados con azúcar,
- Refresco instantáneo en polvo,
- Animales vivos, plantas
- Cajas de Cartón,
- Calzado de deporte, calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares, entre otros.

#### **2.3.2.8.2. AAP entre El Salvador y Ecuador**

El “Marco General de para la Negociación de un AAP” fue suscrito el 9 de marzo de 2012, desde entonces se han dado una serie de Rondas de Negociación, siendo la última entre el 29 de agosto y el 2 de septiembre de 2016, en donde se finalizó el proceso de revisión legal de los textos normativos.

Según MINEC, con esta negociación se están abriendo oportunidades de exportación hacia Ecuador a 214 productos salvadoreños del sector textil y confección, plásticos, confites, chocolates, jugos y néctares, entre otros.

Dentro de los productos con acceso parcial se encuentran:

- Con 80% de desgravación: Panadería, mezclas de jugos, accesorios plásticos, papel y cartón, útiles escolares, utensilios de cocina.
- Con 50% de descuento: Confites, plásticos (bolsas termo encogibles y envases), preparación de alimentos, papel higiénico.
- Con 30% de desgravación: Frijoles, hortalizas, adornos y manufacturas de madera.

Al igual que el AAP con Cuba, este Acuerdo comprende un componente de cooperación, mediante el cual Ecuador brindará asistencia técnica en materia agrícola y cultivo de productos básicos, manejo de los recursos hídricos para uso agrícola, y su experiencia sobre estrategias para impulsar al sector de cacao.

Por su parte El Salvador se compromete a facilitar que los importadores salvadoreños puedan importar insumos ecuatorianos para la fabricación de calzado, néctares y manufacturas de aluminio. Asimismo, se incluyen beneficios arancelarios para la importación de flores, hortalizas, productos de cacao, neumáticos, muebles y productos de línea blanca.

El Acuerdo fue suscrito el 13 de febrero de 2017 en Quito y entró en Vigencia el 16 de noviembre de 2017.

### **2.3.3. Análisis Cualitativo de los TLC suscritos por El Salvador**

Una vez abordados los diferentes Acuerdos Comerciales con los que el país ha ampliado sus intereses con sus principales socios comerciales, es pertinente preguntarse ¿Cómo los TLC han debilitado la Integración Económica Centroamericana?

No cabe duda que el entorno de competitividad y globalización han llevado a una economía subdesarrollada como la salvadoreña a dar pasos apresurados en la firma de Tratados Comerciales y que lejos de generar beneficios sólidos para la economía salvadoreña, han debilitado los sectores productivos que nunca han participado ni se han visto beneficiados de dichos Tratados, ni mucho menos tienen posibilidades de acceso a hacerlo.

Por su parte, con la firma de los Tratados con terceros países, los países centroamericanos y en específico El Salvador, han quitado de vista el actuar y el quehacer de la política para buscar consolidar avances sólidos hacia la Integración Económica Centroamericana.

Por otro lado, hay que mencionar que tanto los Tratados Comerciales, como los Acuerdos de Alcance Parcial, suelen negociarse individualmente entre las Partes, independientemente si estos Acuerdos involucran a la Región Centroamericana, como el caso del CAFTA-DR, AdA UE-CA; este hecho hace recurrir en que las negociaciones busquen fines individuales y bilaterales por las Partes, situación que aleja y quita del centro la visión de integración regional.

Otro de los motivos es como se menciona en la Iniciativa Mesoamericana CID (Comercio Integración y Desarrollo) (2002: 5-7) *“En los Tratados de Libre Comercio, la actividad comercial no se concibe como un medio para el desarrollo de los pueblos, porque las prioridades y dinámicas nacionales se orientan unilateralmente en función de objetivos comerciales. Los*

*gobiernos de la región han estado reduciendo las estrategias de desarrollo a simples estrategias de inserción externa”.*

Lo anterior no se aleja de la realidad, pues queda claro que en ninguna de las diferentes secciones de los distintos Acuerdos Comerciales se hace referencia a promover o incentivar para reencontrar el rumbo de las acciones para la Integración centroamericana.

A excepción del AdA UE-CA en donde se manifiesta la voluntad de cooperación por Parte de la Unión Europea en dotar de insumos a la región centroamericana para alcanzar avances significativos en su integración; los demás acuerdos comerciales hacen caso omiso del proceso de integración regional.

Como se menciona en (CID, 2006: 29) esta cooperación debe de contribuir a la mejora de la capacidad de la región, mediante la creación de programas que fortalezcan la articulación productiva y la transferencia de tecnología, como programas que incrementen y diversifiquen la capacidad exportadora centroamericana y particularmente la salvadoreña.

Por su parte, no hay que dejar de lado que los TLC, responden a la estrategia neoliberal, relacionados con los PAEE, siendo su propuesta de integración restringida al establecimiento de zonas de libre comercio.

Los Tratados de Libre Comercio, por tanto, no pueden considerarse como procesos de integración, sino únicamente proyectos de liberalización comercial, que *“simplemente pretenden crear un área de libre comercio y no necesariamente una integración real e integral que propicie el desarrollo de la región centroamericana.”* (Comisión Europea (2014:86).

## **2.4. HALLAZGOS DEL CAPÍTULO**

Al hacer un balance del análisis de la Unión Aduanera para El Salvador, puede evidenciarse que, a lo largo de la historia, ha existido un deseo integrador por parte de la región, por lo que la Unión Aduanera Centroamericana representa un camino a seguir en la búsqueda de una mayor integración regional y mayor diversificación productiva. Actualmente se entiende por Unión Aduanera a un territorio aduanero que reúne dos características. Por una parte, todos los bienes, los importados de los miembros de la Unión Aduanera o los que provienen del resto del mundo, tendrían que circular libremente dentro de este territorio. Por otra, los miembros de la Unión Aduanera también tendrían que aplicar idénticos aranceles y restricciones comerciales a terceros países. (CEPAL, 2011)

La aproximación teórica con la que se partió fueron los planteamientos de Bela Balassa, considerado el padre de la integración. Para él, la integración es un proceso o estado de cosas por las cuales un grupo de países deciden formar un grupo regional. Si bien es cierto, Balassa habla de integración, la unión aduanera es un paso más hacia la integración regional. Por ello, la consolidación de la unión aduanera requiere mayores esfuerzos de negociación y acuerdo, dado que cada miembro que la conforma puede modificar su estructura productiva como consecuencia de decisiones comunes por parte de los estados miembro.

Es en este sentido, se han desarrollado estructuras jurídicas con el fin de alcanzar un desarrollo integral entre los países. En un período aproximadamente de 40 años, en Centroamérica se desarrolló un conjunto de protocolos o convenios con el fin de fortalecer el proceso integrador entre los países centroamericanos. Entre los cuales destacan: la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana en 1960; la firma del Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano en 1987; el Protocolo de Tegucigalpa en 1991 y el Protocolo de Guatemala en 1991.

Asimismo, con la consolidación de un marco jurídico es necesaria la consolidación de instituciones sólidas que jueguen un rol de “ente regulador” en el desarrollo integrador de la región. Entre las instituciones creadas, destacan las siguientes: Banco Centroamericano de Integración Económica (BCI); Parlamento Centroamericano (PARLACEN); Secretaria de Integración Económica de Centroamérica (SIECA) y el Sistema de Integración Económica (SICA).

El proceso de consolidación de la Unión Aduanera a lo largo de los años, ha experimentado retrasos e inconvenientes en su desarrollo y concreción. A pesar de los esfuerzos por lograr una integración económica regional, los avances no han sido los esperados. Sin embargo, el proceso integrador de Centroamérica ha aportado 3 puntos fundamentales, los cuales son: la experiencia del MCCA; la capacidad de negociación y resolución de conflictos regionales; y el fortalecimiento de las relaciones de cooperación entre los países centroamericanos, las cuales van más allá de trasfondo comercial.

Para considerar las perspectivas de la integración de Centroamérica en el actual contexto económico internacional, se deben de considerar múltiples factores. Varios de ellos remiten a la formación de espacios económicos de intercambio de dimensión regional o subregional que, según los casos, comienzan a adquirir características de bloques económicos. Sobre el carácter y configuración de esos espacios inciden los procesos de transnacionalización y la globalización, en el contexto de conflictiva universalización del capitalismo. Y es que, en general, los países

subdesarrollados dependen en gran medida de su desempeño en el sector externo para ser capaces de alcanzar tasas de crecimiento del PIB acordes a sus necesidades de desarrollo y crecimiento. De ahí, surge la necesidad de crear procesos normativos sólidos para la inserción de la región en el mercado mundial.

Los convenios y protocolos firmados por el país en materia de concreción de la unión aduanera centroamericana presentan un amplio conjunto de leyes y preceptos que marcan la senda a seguir en el camino integrador. Sin embargo, a pesar de lo estipulado en los tratados ya mencionados, la Unión Aduanera Centroamericana tiene un amplio conjunto de desafíos y retos para la región, en especial, unir las economías en un bloque regional común, de cara a la apertura comercial con el resto del mundo. Los tratados firmados, tienen como desafío, corregir las fallas de los países en el apoyo real del proceso de integración. Asimismo, corregir las asimetrías entre los Estados miembros. Con la firma de los tratados, convenios o protocolos se busca formular un plan estratégico de acciones en el desarrollo de la integración regional.

De la misma manera, se pretende con la creación de un marco jurídico e instituciones sólidas; el financiamiento el proceso de consolidación de la Unión Aduanera Centroamericana. Uno de los objetivos principales de los tratados firmados es la armonización de los procesos, políticas y fiscalización aduanera, con el fin de lograr una región con políticas aduaneras homologadas. En especial en la definición del papel de las aduanas fronterizas y periféricas.

Por último, en lo que respecta a los aspectos legales de la unión aduanera; el marco jurídico de la unión aduanera centroamericana debe de ser suficiente para que esta se pueda consolidar. Por tanto, debe de ser capaz de controlar la geometría variable (es cuando se escogen los compromisos y no se comparten los mismos objetivos o metas ni se comparten las obligaciones y derechos), uno de los mayores obstáculos en la concreción de un acuerdo o tratado. De la misma manera, debe erradicarse la poca o nula institucionalidad con los instrumentos legales del marco jurídico, esto con el fin de crear un ambiente o estadio ideal para la ejecución de la unión aduanera, sobre todo por la importancia del mercado centroamericano para El Salvador.

Por otro lado, en materia de comercio intrarregional, las principales regiones hacia donde se exporta y desde donde se importan bienes siempre son el Mercado Común Centroamericano y Estados Unidos. Solo en 2017, El Salvador envió a Estados Unidos \$2,564.4 millones y otros \$2,281.8 millones fueron a Centroamérica. Sumados significan el 91% de lo que el país exporta hacia sus socios comerciales. Esto indica que, sin incremento de las exportaciones, las posibilidades de crecimiento disminuyen sensiblemente. Un análisis similar se utiliza para evaluar



a las importaciones, lo que significa que existe una gran dependencia del mercado externo para adquirir bienes intermedios y de capital.

Lo anterior es consecuencia de que la oferta y demanda doméstica son tan débiles en el país, que no logran dinamizar el crecimiento por sí solas, por lo que el flujo de efectivo que generan las exportaciones, impulsa el consumo y la producción en el país. Si bien es cierto, la unión aduanera no es un fin en sí mismo, sino más bien, es una herramienta que permite alcanzar objetivos; no se puede negar el impacto que las relaciones comerciales en materia de diversificación comercial exportadora traen a la economía salvadoreña, dado que es gracias a las exportaciones con los demás países que se incrementan los flujos de efectivo, flujos que impulsan al crecimiento del país.

La mejora en las relaciones comerciales entre El Salvador con Centroamérica trae consigo, una mejora en las exportaciones del país; en materia de innovación y penetración de mercados. A la región centroamericana se envían materias textiles y sus manufacturas; cajas, bolsas, botellas, tapones y demás envases plásticos; medicamentos preparados; agua, papel higiénico y hierro, acero y sus demás manufacturas. Productos y sectores, que con la puesta en vigor de la unión aduanera podrán ser beneficiados en materia de diversificación productiva en la región.

Al analizar las economías de la región se puede determinar claramente que existen asimetrías entre ellas, no obstante, se clasifican en el contexto multilateral como “países en desarrollo”, lo cual puede llegar a representar cierto grado de homologación entre sus economías, lo que propiciará un mayor impacto equitativo en la región como consecuencia de la puesta en vigor de la unión aduanera centroamericana.

Históricamente, y precisamente en el período 2005-2016 Guatemala ha sido el país que más ha vendido a la región, seguido de El Salvador; lo que demuestra el peso e importancia de la economía salvadoreña en la región centroamericana. Por lo que, entre otras cosas, si la unión aduanera logra enfocarse en el desarrollo productivo con equidad de la región -considerando las asimetrías entre sus Estados miembros, con el propósito de eslabonar las economías centroamericanas para lograr así una integración plena en el ámbito productivo y comercial, sin socavar otros sectores de la economía- todos los países podrán tener un beneficio común, fortaleciendo lazos y estrechando relaciones, apuntando, ya no solo como países individuales, sino más bien, como región centroamericana a la apertura y competitividad en el mercado mundial.

## CAPÍTULO III

### ANÁLISIS DE LA UNIÓN ADUANERA PARA EL SALVADOR: IMPLICACIONES DESDE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL

Los avances en la Integración Económica Centroamericana, así como la conformación de la Unión Aduanera Centroamericana conformada por Guatemala, Honduras y recientemente El Salvador han fomentado el mayor incremento de los intercambios comerciales entre los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA) integrado por Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua. La aspiración por la Unión Aduanera tiene su origen jurídico en el Tratado General de la Integración Económica Centroamericana de 1960. El Protocolo de Guatemala refrenda este compromiso, que se está ejecutando de manera gradual por parte de los países del Triángulo Norte. Es por ello que, dentro de este capítulo, se abordarán los marcos legales que revelan el Estado de las negociaciones de El Salvador, Guatemala y Honduras en el marco de la Unión Aduanera.

Con el pasar de los años las economías del istmo centroamericano han mantenido una relación multilateral de carácter comercial basada en la idea, principio u objetivo fundamental -que llevaría a América Central a obtener, en primera instancia, un mayor poder de mercado y a integrarse de manera más efectiva en el comercio con el resto del mundo, y, en segundo, a lograr la armonización de las relaciones al interior de la región- de que este principio fundamental se basa en la consecución de una unión aduanera como parte de un proceso total de integración económica.

El presente capítulo, tendrá como objetivo principal determinar, puntualizar y cuantificar la razón en la que el capítulo anterior se ha materializado en torno a las relaciones comerciales que El Salvador actualmente sostiene con los demás países de la región y en la medida en que los Protocolos, Tratados y Acuerdos han tenido los efectos esperados para que la economía salvadoreña en particular así como los demás Estados Parte, se vean beneficiados de los esfuerzos en materia de integración puestos en marcha.

Para una economía, la oferta exportable de bienes impacta positivamente en el crecimiento y desarrollo económico del país. La identificación de ventajas comparativas reveladas permitiría determinar qué productos potenciar para la especialización y diversificación de las exportaciones salvadoreñas.

Por otro lado, el conocimiento acerca del contenido tecnológico de los flujos comerciales es importante para percibir los avances que el país presenta en cuanto a su sofisticación de oferta exportable frente al comercio exterior.

De lo anterior se desprende el objetivo de calcular y analizar, desde la perspectiva de Bela Balassa, las ventajas comparativas reveladas netas de El Salvador respecto a cada país de Centroamérica, incluyendo Panamá. Se eligieron las economías centroamericanas debido a que las relaciones comerciales entre El Salvador y cada país perteneciente a Centroamérica se encuentran fuertemente relacionadas, siendo la región centroamericana el segundo destino de las exportaciones globales de El Salvador. Esta vocación comercial exportadora se ha profundizado a partir de la puesta en marcha del protocolo de Guatemala en el año 1993.

En último lugar, se examinan y clasifican las importaciones, de acuerdo con su intensidad tecnológica, que El Salvador realiza desde Guatemala y Honduras, a partir del enfoque metodológico sobre desagregación tecnológica propuesto por Sanjaya Lall (2000). De dicho autor se tomará en consideración dos clasificaciones tecnológicas: productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. A la vez, se tomará en consideración la metodología propuesta por la CEPAL (2003) para la clasificación de intensidad tecnológica para la producción manufacturera basada en tres categorías: alta tecnología, mediana tecnología y baja tecnología.

### **3.1. Instrumentos Jurídicos y Estado de la Negociación ante la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera con Guatemala y Honduras**

Puesto que la idea de la integración económica centroamericana lleva varias décadas -lo cual se ha planteado como objetivo desde la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericano en 1960- y dado que los avances en ese periodo de tiempo han sido interrumpidos con años de conflictos bélicos, difíciles transiciones hacia la democracia y problemas económicos, políticos y sociales. Cabe destacar que fue hasta en 1993 que el Protocolo de Guatemala supuso el compromiso de reactivar la integración centroamericana, hasta aspirar por la formalización de la Unión Aduanera como antesala para la creación de un Mercado Común Centroamericano.

Por tanto, se hace necesario plantearse algunas preguntas: ¿en qué estado se encuentra el proceso de unión aduanera?, ¿qué compromiso tienen las naciones centroamericanas y cuál es su situación actual?, ¿es posible avanzar hacia el siguiente proceso de integración económica?

Para responder a estas preguntas, en el primer apartado se realizará un breve repaso de los antecedentes jurídicos previos a la implementación de la Unión Aduanera. A continuación, se realizará la exposición jurídica de la implementación profunda de la unión aduanera entre Honduras y Guatemala. Finalmente, se mencionará la situación actual de la incorporación de El Salvador a la integración profunda aduanera, tomando en consideración su aprobación por parte del congreso de El Salvador el día 20 de julio de 2018.

Es necesario realizar hincapié sobre la definición de la Unión Aduanera, sus características y sus principales ventajas. De acuerdo con Vásquez (2007), una Unión Aduanera es la sustitución de dos o más territorios aduaneros por uno sólo, entre los cuales se eliminan los derechos aduaneros para todos los productos independientemente del origen y cuyos miembros aplican idénticos aranceles y restricciones a terceros países.

- **Características de una Unión Aduanera (Funes, 2011)**

- Libre movilidad de bienes sin excepciones, independientemente del origen de éstos, una vez internados en cualquier país miembro.
- Libre comercio de servicios, especialmente aquellos asociados al comercio de bienes.
- Existencia de un arancel externo común.
- Administración aduanera común.
- Mecanismo de recaudación, administración y distribución de los ingresos tributarios.
- Política comercial externa común.
- Eliminación de puestos fronterizos (intra centroamericanos).

- **Principales ventajas de la Unión Aduanera (Funes, 2011)**

- Mayor fluidez del comercio.
- Disminución de costos de transporte.
- Disminución de costos de la Administración Pública.
- Uso racional de la infraestructura.
- Fortalecimiento de la posición negociadora frente a terceros.

### **3.1.1. Antecedentes jurídicos previos a la implementación de la unión aduanera en Centroamérica**

A continuación, se detallan instrumentos jurídicos de la Integración Económica Centroamericana que estipulan la necesidad en el proceso de implementación de la Unión Aduanera:

- **Tratado General de Integración Económica Centroamericana (1960)**

Uno de los principales objetivos del proceso de integración económica centroamericana ha sido el establecimiento de una Unión Aduanera. Esta decisión de los países centroamericanos quedó plasmada el 13 de diciembre de 1960 en el Tratado General de Integración Centroamericana. En su Artículo 1, el cual dicta lo siguiente:

#### **Artículo I**

*Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios.*

Aclarando que, el compromiso de la constitución de una unión aduanera entre territorios no estableció una fecha límite dentro del Tratado. Es más, los únicos artículos que mencionan a la unión aduanera entre territorios centroamericanos es el Artículo I, el cual es el anteriormente citado, y artículo XXII, el cual cita lo siguiente:

#### **Artículo XXII**

*El Consejo Ejecutivo dictará las medidas que sean necesarias a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos mediante este Tratado y de resolver los problemas que se susciten con motivo de la aplicación de sus disposiciones. Asimismo, podrá proponer a los Gobiernos la suscripción de los convenios multilaterales que adicionalmente se requiera para alcanzar los fines de la integración económica de Centroamérica, inclusive una unión aduanera entre sus territorios.*

- **Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala, 1993)**

En 1992, los presidentes de El Salvador y Guatemala firman un acuerdo de Libre Comercio -al que se adhirieron los gobiernos de Nicaragua y Honduras en agosto de 2000, y el de Costa Rica en junio de 2002- entre sus territorios y se comprometen a formalizar una unión aduanera. De acuerdo con Vázquez (2007), este es el hecho principal que lleva a los países centroamericanos a suscribir, el 29 de octubre de 1993, el Protocolo de Guatemala al Tratado de Integración Económica Centroamericana, mediante el cual se adaptan y actualizan las normas de dicho Tratado General a la realidad económica y social de los Estados parte, así como al nuevo marco institucional del SICA, creándose el Subsistema de Integración Económica.

En primer lugar, dentro del Protocolo, se fija un compromiso de mejora de la zona de libre comercio, Art.7, el cual menciona lo siguiente:

*Los Estados Parte convienen en perfeccionar la zona de libre comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios, para cuyo fin se eliminarán gradualmente todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intrarregional, eliminando toda restricción de carácter cuantitativo y cualquier otra medida de efecto equivalente, mediante la cual una de las Partes impida o dificulte unilateralmente el libre comercio. Las mercancías originarias de los Estados Parte gozarán de tratamiento nacional en el territorio de todos ellos.*

El Artículo anterior se encuentra relacionado con el objetivo de construir finalmente una Unión Aduanera entre sus territorios. Este enlace se puede apreciar en el artículo 15 del Protocolo de Guatemala:

*Los Estados Parte se comprometen a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios, con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de estas, previa nacionalización en alguno de los Estados Miembros, de los productos procedentes de terceros países. Dicha Unión Aduanera se alcanzará de manera gradual y progresiva, sobre la base de programas que se establecerán al efecto, aprobados por consenso.*

Por otro lado, Vázquez (2007) menciona que el Protocolo de Guatemala faculta a los Estados firmantes para que dos o más de ellos puedan avanzar con mayor celeridad en el proceso de integración económica centroamericana.

- **Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera entre los territorios de la república de El Salvador y la Republica de Guatemala (2000)**

Dicho convenio se fundamenta en el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala), donde las partes contratantes del mismo se comprometen a constituir una unión aduanera entre sus territorios, con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías, independientemente del origen de estas, previa nacionalización en cualquiera de sus territorios de los productos procedentes de terceros países.

Dicho convenio, a la vez faculta a las partes contratantes para que dos o más de ellas puedan avanzar con mayor celeridad en el proceso de Integración Económica Centroamericana.

Cabe destacar que el Convenio tiene por objeto, establecer el Marco Jurídico que permita a las Repúblicas de El Salvador y Guatemala, conformar una Unión Aduanera entre sus territorios, mediante la implementación gradual y progresiva de medidas específicas.

Por tanto, en el Art. 2 del Convenio Marco para el establecimiento de una unión aduanera, los presidentes de ambos países manifestaron expresa y públicamente su voluntad de establecer una Unión Aduanera.

*Los Estados Contratantes acuerdan constituir una Unión Aduanera entre sus Territorios, con el propósito de dar Libertad a la circulación de bienes y prestación de servicios asociados al Comercio de bienes, independientemente del origen de estos, previa nacionalización en cualquiera de los Estados Contratantes de los bienes provenientes de terceros Países.*

Cabe mencionar que el Convenio Marco establece que los Estados Contratantes deberán orientarse exclusivamente a la facilitación del Comercio entre los Territorios constitutivos de la Unión y no erigir mayores obstáculos al comercio que los Estados contratantes realicen con terceros Países.

El convenio establece la siguiente normativa que regulará el establecimiento de la Unión Aduanera, tal como muestra a continuación:

**FIGURA 4: Normativa que regula el establecimiento de la Unión Aduanera**

MATERIA ARANCELARIA	Adopción de un arancel externo común y medidas necesarias para su aplicación
ADMINISTRACIÓN ADUANERA	Establecimiento de un servicio aduanero común para potenciar el intercambio de información. Eliminación de puestos fronterizos existentes entre los territorios. Mecanismo efectivo que haga equitativa la recaudación de impuestos.
REGISTROS SANITARIOS	Implementación de medidas necesarias para reconocer válidos los Registros Sanitarios que sean emitidos por las autoridades competentes de otro país de la Unión Aduanera
COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIONES	Suscripción de acuerdos que regulen el comercio de servicios e inversiones
POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA COMÚN	Adoptar posición común ante las negociaciones comerciales que se realicen con terceros países
NORMATIVA COMERCIAL	Los Estados Parte se comprometen a una armonización de la normativa comercial antes de la Unión Aduanera
POLÍTICA TRIBUTARIA	Compatibilización de los sistemas tributarios en forma gradual
LIBRE COMERCIO	Analizar la posibilidad de incorporación al libre comercio de productos del Anexo "A" del Tratado General de Integración Económica Centroamericana

Fuente: Elaboración propia con base a Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera entre los territorios de la república de El Salvador y la Republica de Guatemala (2000).



- **Convenio de Compatibilización de tributos internos aplicables al comercio entre los estados parte de la Unión Aduanera Centroamericana (2006)**

Suscrito por los ministros de Hacienda de la región en junio de 2006, con base en una propuesta elaborada por el Grupo Técnico de Tributos Internos de Centroamérica. Su objetivo principal es viabilizar el cobro del IVA, de los impuestos selectivos al consumo y el impuesto sobre la renta, para un esquema de unión aduanera.

Por otra parte, el Convenio establece la creación de la Factura y Declaración Única Centroamericana (FYDUCA), documento que registrará la compra y tenencia legal de las mercancías entre los Estados que componen la unión. Se utilizará para amparar las mercancías que entren en libre circulación en el territorio aduanero único, que conformarán los Estados Parte, mientras que el resto de las mercancías continuarán utilizando los documentos normalmente utilizados, es decir el FAUCA.

Además, por medio de dicha factura se hace posible la transmisión electrónica en tiempo real y el pago de impuestos en el país de destino de forma anticipada.

Hay que mencionar que el Convenio no pretende armonizar el impuesto sobre la renta o el IVA que se aplica en los distintos países de la región, sino que da vida al documento legal que se convertirá en la factura que respaldará las operaciones de transferencia y adquisición de mercancías y que hace posible la transmisión electrónica en tiempo real y el pago de impuestos en el país de destino de forma anticipada.

El dictamen favorable refiere que el instrumento permite homogenizar ciertas definiciones como: administración tributaria, territorio aduanero único, transferencia, adquisición, país de destino, país de ingreso, tipo impositivo o tratamiento tributario. En ese sentido, al establecer conceptos jurídicos comunes para los Estados Parte se facilitará la aplicación de normas en los trámites aduaneros.

- **Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana (2007)**

La Unión Aduanera se fundamentará en los objetivos y principios de los instrumentos de integración regional vigentes y conforme a lo establecido en el Artículo XXIV 8.a del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, GATT, que forma parte del Acuerdo sobre la Organización Mundial de Comercio.

De acuerdo con el Art. 2. La Unión Aduanera se constituirá de forma gradual y progresiva. Su establecimiento será el resultado del desarrollo de las siguientes tres etapas:

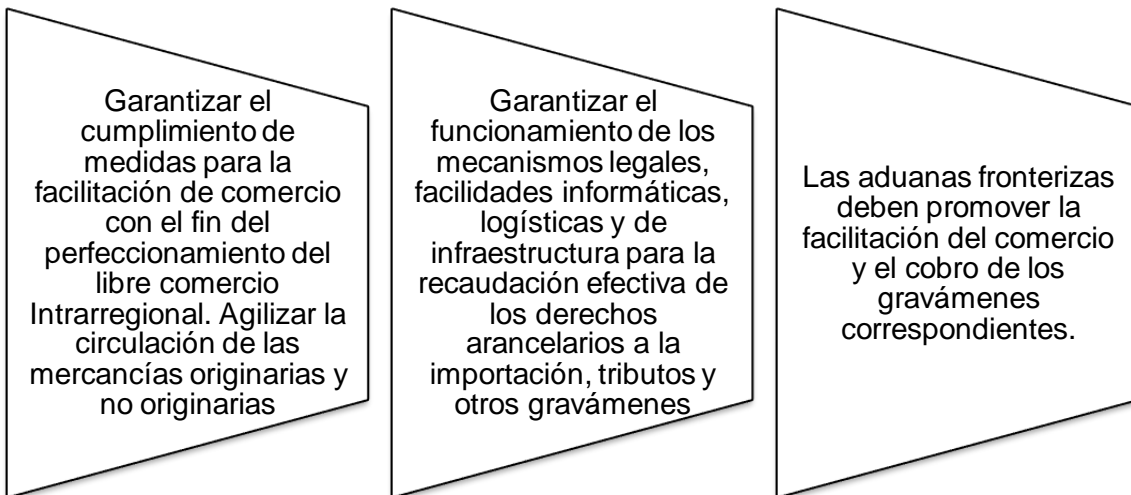
**FIGURA 5: Etapas de la Unión Aduanera**



Fuente: Fuente: Elaboración propia con base a Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera Centroamericana (2007)

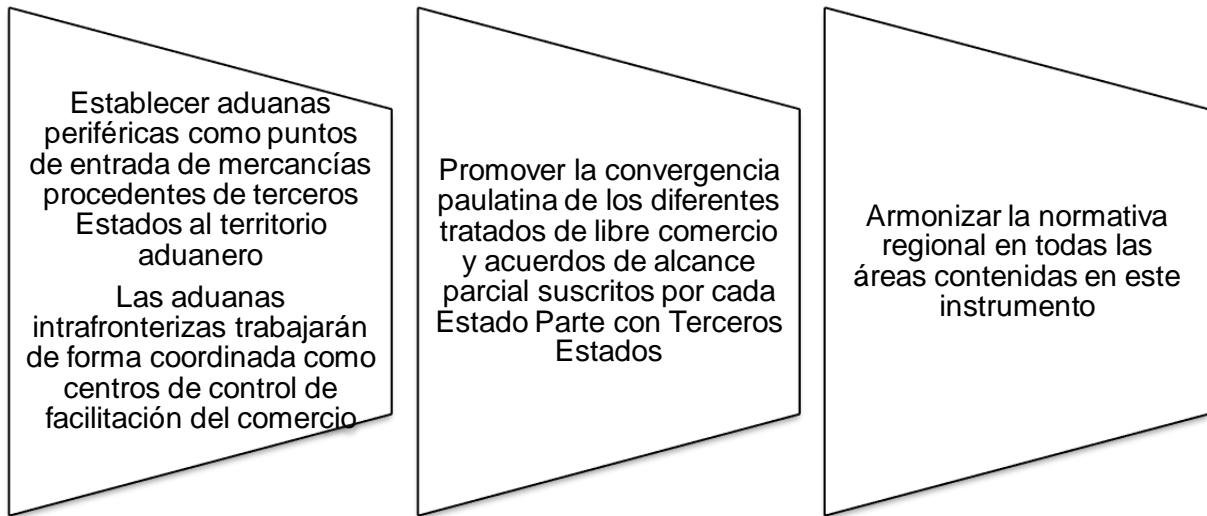
Son objetivos de cada una de las tres etapas anteriormente mencionadas, los siguientes:

**FIGURA 6: Objetivos de la etapa “Promoción de la libre circulación de bienes y facilitación de comercio”**



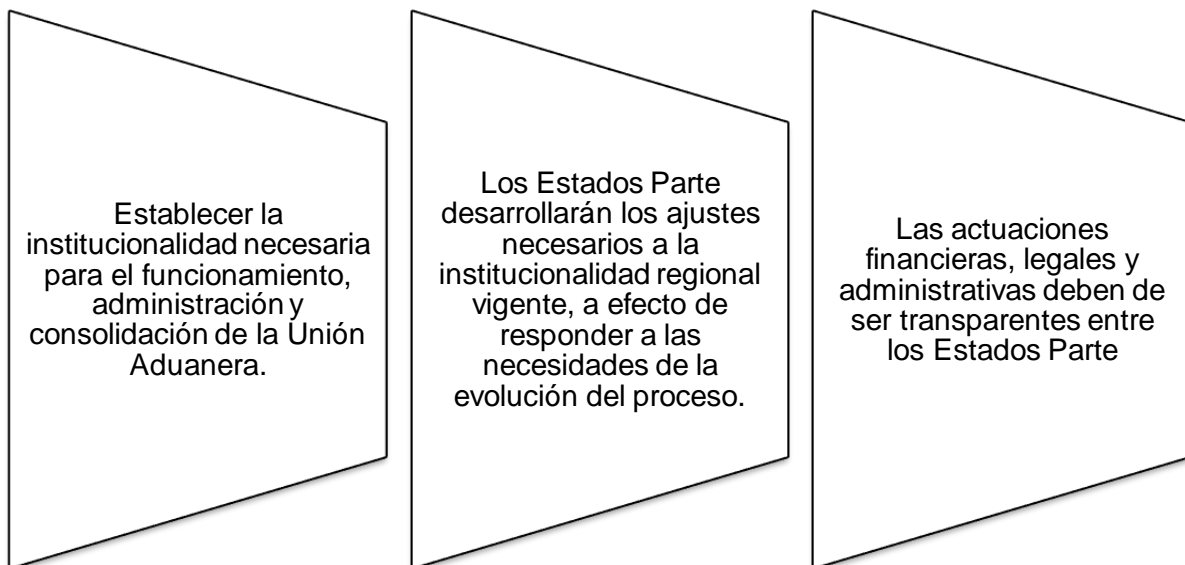
Fuente: Elaboración propia con base a Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera Centroamericana (2007)

**FIGURA 7: Objetivos de la etapa “Modernización y convergencia normativa”**



Fuente: Elaboración propia con base a Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera Centroamericana (2007)

**FIGURA 8: Objetivos de la etapa “Desarrollo Institucional”**



Fuente: Elaboración propia con base a Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera Centroamericana (2007)

En cuanto a la etapa de modernización y convergencia normativa, el presente convenio hace énfasis en lo siguiente:

**FIGURA 9: Puntos énfasis de la etapa “Modernización y convergencia normativa”**

RÉGIMEN ARANCELARIO RÉGIMEN ARANCELARIO	La Unión Aduanera tendrá un Sistema Arancelario único en cuanto a nomenclatura, descripciones y derechos arancelarios. En este caso es el Sistema Armonizado Centroamericano
RÉGIMEN ADUANERO RÉGIMEN ADUANERO	Los Estados Parte coordinarán sus servicios aduaneros con el fin de aplicar normas, idéntica documentación en forma, clase, requerimientos; mismos procedimientos y plazos; sistemas comunes de aplicaciones de tratamiento de la información y pautas uniformes de conducta para sus funcionarios, tomando en cuenta las mejores prácticas internacionales en materia aduanera.
RÉGIMEN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS RÉGIMEN DEL ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS	La Unión Aduanera, los Estados Parte no aplicarán requisitos de normas de origen al comercio de mercancías dentro del territorio aduanero creado por el presente instrumento, indistintamente de su procedencia

Fuente: Elaboración propia con base a Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera Centroamericana (2007)

### **3.2.1. Protocolo, Modelo y Estado de Negociaciones de El Salvador de la Unión Aduanera**

- **Integración Profunda Guatemala – Honduras**

Cabe destacar que la Integración Profunda Hacia el Libre Tránsito de Mercancías y de Personas Naturales entre Guatemala y Honduras, responde como base legal a la Integración Económica Centroamericana. Asimismo, el Convenio Marco para el establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana; en el que se establece que los Estados Parte reafirman su voluntad de conformar una Unión Aduanera entre sus territorios, la que se fundamentará en los objetivos y principios de los instrumentos jurídicos de la integración económica regional.

Asimismo, considerando que el 26 de febrero de 2015 los Presidentes de ambos países suscribieron el Marco General de los Trabajos para el Establecimiento de la Unión Aduanera, en el que se establece el mandato, la base legal, el modelo de Unión Aduanera, el desarrollo de los trabajos y la ruta a seguir para la constitución de la Unión Aduanera entre ambas Repúblicas.

### **Sección Primera**

Primero: El Protocolo Habilitante para la Integración Profunda tiene por objeto, establecer el marco jurídico que permita, de manera gradual y progresiva:

- a. Establecer una Unión Aduanera entre sus territorios
- b. Alcanzar el libre tránsito de personas naturales entre sus territorios.

### **Sección Segunda**

Segundo: La Unión Aduanera se ajustará al modelo aprobado en el “Marco General de los Trabajos para el Establecimiento de la Unión Aduanera entre la República de Guatemala y la República de Honduras”.

En tanto, las mercancías que a la fecha se encuentren como excepciones al libre comercio (Anexo “A” del Tratado General de Integración Económica de Centroamérica) mantendrán dicho status quo una vez se establezca la Unión Aduanera entre los Estados Parte.

Tercero: Para los efectos de implementación, administración y perfeccionamiento del Modelo de Unión Aduanera, y de conformidad con el Protocolo de Guatemala, se constituye una Instancia Ministerial de la Unión Aduanera conformada por el Ministerio de Economía de la República de Guatemala y el Secretario de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico de la República de Honduras.

En la **Sección Tercera** del Protocolo Habilitante, referente a los Puestos Fronterizos Integrados y Aduanas Periféricas, se menciona como Sexto punto: La creación de una figura Coordinadora de las Aduanas Periféricas y Puestos Fronterizos.

En la **Sección Cuarta** de este Protocolo y como punto Séptimo: Se constituye respecto a las funciones de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Instancia de Apoyo Técnico y Administrativo del proceso de Unión Aduanera entre los Estados Parte.

### **Sección Quinta**

Como punto Décimo: Se acuerda el Establecimiento de un “Fondo Estructural de Inversiones para la Unión Aduanera entre Guatemala y Honduras. Esto en sentido de lo indicado en el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana y de conformidad en el “Marco General de los Trabajos para el Establecimiento de la Unión Aduanera entre Guatemala y Honduras.

### **Sección Novena**

Referente al Libre Tránsito de Personas Naturales en la Unión Aduanera en el punto Décimo Quinto: Para ese fin, instruyen y habilitan a las autoridades competentes a definir e implementar las acciones legales y administrativas correspondientes.

Una vez alcanzado el Libre Tránsito de Personas Naturales, la participación en los órganos regionales en materia migratoria será de forma conjunta, debiendo consensuar las posiciones con la Instancia Ministerial referida a este Protocolo.

### **Sección Décima**

En el punto Décimo Octavo: Se establece que el presente Protocolo queda abierto a la Adhesión de los demás Estados Parte del Tratado General de Integración Económica Centroamericana y sus Protocolos.

#### **• Modelo de Unión Aduanera Fase I- Guatemala – Honduras**

Tal y como se ha descrito en el apartado anterior, los Estados de Guatemala y Honduras acordaron la adopción del Modelo de Unión Aduanera, el desarrollo de los trabajos y la ruta a seguir para la constitución de la Unión Aduanera.

Entre los insumos que se han puesto a disposición en esta Primera Fase del Modelo, pueden mencionarse los siguientes aspectos de relevancia.

Cabe mencionar que la reciente Unión Aduanera implementada entre las Repúblicas de Guatemala y Honduras, representa uno de los avances de la Integración Económica Centroamericana más importante de los últimos 25 años. Dicho modelo de “Integración profunda” descansa sobre las bases del Convenio Marco para el Establecimiento de la unión aduanera centroamericana, el cual anteriormente se ha hecho mención.

Según la SIECA, la Unión Aduanera contará con diez Aduanas Periféricas: Quetzal, Tecún Umán, El Carmen, Sto. Tomás de Castilla, Barrios, Puerto Cortés, La Meza, La Fraternidad, El Amatillo, El Guasaule. Con tres Puestos Fronterizos Integrados: Corinto, El Florido, Agua Caliente.

Dentro del Modelo de la Unión Aduanera Fase I, de acuerdo con los Estados Parte, se destacan las siguientes acciones:

- ✓ Facilitación del 75% del comercio en libre circulación, independientemente del origen.
- ✓ Alcanzando el 98% de armonización arancelaria entre las Partes.
- ✓ Armonización de requisitos sanitarios.
- ✓ Excepción al libre tránsito de 38 productos, entre sus aranceles, regímenes MSF, reglas de origen e impuestos internos diferenciados.

Respecto del libre tránsito de mercancías con Unión Aduanera:

- ✓ Aplicación de Protocolo Habilitante de Unión Aduanera, para 95% de los productos y el 75% del comercio bilateral.
- ✓ Aplicación del Convenio de Compatibilización de Tributos Internos
- ✓ Un único Territorio Aduanero
- ✓ Aduanas Periféricas y Centros de Control Integrado

Asimismo, se enfatiza que con la aplicación del Protocolo Habilitante se mantienen sin libre Comercio los productos del anexo "A" del Tratado General de Integración Económica, algunos de ellos, de acuerdo con el Protocolo de Guatemala son:

- a) Azúcar de caña y café sin tostar (entre los cinco países)
- b) Derivados del petróleo y bebidas alcohólicas destiladas (entre Honduras y El Salvador)
- c) Alcohol etílico (entre Honduras con El Salvador, y Costa Rica con El Salvador)
- d) Café tostado (entre Costa Rica y los demás países).

Según la SIECA, considerando los Estados de Guatemala, Honduras y con la posible adhesión de la República de El Salvador, el alcance de la Unión Aduanera sería del 57.1% del territorio del

área centroamericana; na población 31.2 millones de habitantes que representan el 73.7% de la población de Centroamérica.

El Producto Interno Bruto pasaría a representar el 62.5% del total la Región; y el Comercio entre estos 3 países equivaldría al 69.6% del total en Centroamérica.

- **Incorporación de El Salvador a la Integración Profunda entre Guatemala y Honduras**

La base legal en la que descansa el deseo del ente Estatal para la Adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera firmada inicialmente entre Guatemala y Honduras, se detalla a continuación:

Según el Sistema de Información Comercial del Ministerio de Economía de El Salvador, como base legal, se tiene:

- ✓ Art. XXIV el GATT de 1994, faculta a los Miembros de la OMC a establecer zonas de libre comercio y uniones aduaneras.
- ✓ Art. 6 Protocolo de Guatemala, para avanzar hacia la Unión Económica, algunos Estados Miembro pueden hacerlo con mayor celeridad.
- ✓ Convenio Marco para el Establecimiento de la UA Centroamericana (2007).

Entre las acciones que se han tomado por parte del gobierno y sus instituciones para dar avance a la adhesión de El Salvador pueden mencionarse:

- 1) El 29 de junio de 2017, el presidente de la República de El Salvador toma el compromiso y decisión de incorporar al país a la Unión Aduanera. Bajo coordinación central por parte del Ministerio de Economía de El Salvador.
- 2) Se crean 8 mesas técnicas para el avance en la temática, entre estas se tiene: Coordinadores, Aduanas, Tributos Internos, Transporte aéreo, Origen, Aranceles, MSF, Migración.
- 3) El Salvador se encuentra en las negociaciones para discutir los términos en los que se incorporará en este proceso.
- 4) Con estas negociaciones se espera dar como resultado el Marco General de las Negociaciones y el Protocolo de Incorporación.
- 5) Del 25 al 27 de julio de 2017, se da paso a una Reunión Trinacional en la sede de SIECA, contando con la participación de instituciones de gobierno y representantes del sector privado.



- 6) Entre los meses de octubre de 2017 y mayo de 2018 se han dado cinco distintas rondas de negociaciones en las diferentes ciudades de los países Partes, para discutir los por menores de la posible incorporación de El Salvador.
- 7) Dando como resultados de estas negociaciones: Preliminar del Marco General de las Negociaciones; Ratificación del Convenio de Compatibilización de Impuestos Internos; Se espera haber avanzado entre un 60% y 80% de los textos del Protocolo de Incorporación y demás instrumentos complementarios.
- 8) Presentación por parte de MINEC del Protocolo Habilitante a la Asamblea Legislativa salvadoreña. En este punto cabe destacar, que el pasado 19 de junio de 2018 fue presentada a la Asamblea Legislativa por parte del MINEC, la pieza de correspondencia para la aprobación del Protocolo de Adhesión del país a la Unión Aduanera con Guatemala y Honduras.
- 9) Ratificación de Instrumentos legales para la incorporación a la Unión Aduanera con Guatemala y Honduras. El pasado 20 de julio de 2018, la Asamblea Legislativa de El Salvador, Ratificó el Protocolo de Adhesión a la Unión Aduanera con Guatemala y Honduras.

- **Aspectos relevantes de la Ratificación en El Salvador a la Integración Profunda con Guatemala y Honduras**

El gobierno salvadoreño mediante el MINEC manifiesta que la Ratificación del Protocolo "es un paso histórico para El Salvador en la profundización de la Unión Aduanera con los demás países del Triángulo Norte y representa el avance más trascendental que ha dado el país en favor de la integración económica centroamericana".

Según el MINEC, la Unión Aduanera entre Guatemala, Honduras y El Salvador "dinamizará las economías y propiciará, en un primer momento, los procesos de intercambio entre el Triángulo Norte, para luego poder extenderse a toda la región centroamericana".

Como se dio a conocer mediante la información obtenida en entrevista, las autoridades de Nicaragua son actuales observadores de las negociaciones del proceso de Integración Profunda entre el Triángulo Norte.

Los puestos fronterizos integrados operarán mediante una sola intervención por parte de funcionarios de ambos países, el uso de un documento único que consistirá en la Factura y

Declaración Única Centroamericana (FYDUCA) y en la creación de carriles de facilitación de comercio; recientemente, la Dirección General de Aduanas confirmó que la Aduana de El Poy entre El Salvador y Honduras se convertirá en el primer puesto fronterizo integrado de la Unión Aduanera.

Por otra parte, el sector privado también ha valorado positivamente este proceso de Unión Aduanera, el cual se traduce en una reducción de tiempos en los aspectos logísticos y de los costos operativos; además de que facilita la integración de cadenas productivas y de procesos de coproducción.

El Protocolo de Adhesión crea la Institucionalidad que regirá este proceso, la cual está conformada por la Instancia Ministerial, la Instancia Ejecutiva, donde se asegura que todas las medidas que adopte El Salvador para el perfeccionamiento de la integración profunda del Triángulo Norte sean consistentes con los principios y objetivos de la Integración Económica Centroamericana.

Entre las próximas acciones que se tiene programadas ejecutar por parte del gobierno salvadoreño se tiene:

- 1) Participación de El Salvador en calidad de observador para las siguientes etapas del proceso entre Guatemala y Honduras y, ahora como Estado Parte.

Elaboración de Consultas a nivel nacional con el sector privado sobre lista de productos excluidos de la libre circulación.

### **3.2. Oportunidades de la Unión Aduanera para la Región Centroamericana**

La integración económica, a partir de la década de los noventa aceleró levemente el ritmo a dicho proceso, y se dieron ciertos avances en cuanto a su consecución. Los países que conforman el mercado común centroamericano de manera unilateral han intentado insertarse en la economía mundial a partir de dos mecanismos clave que intensifican y crean lazos con otras economías; por un lado, la inversión extranjera directa (IED) y por el otro, la liberalización comercial y es así como progresivamente han tenido acceso a mercados internacionales.

El sector externo de las economías comenzó a cobrar aún más relevancia al verse incrementados los flujos comerciales a nivel regional, entre los países, dentro de la industria de las principales economías comenzó a gestionarse un fenómeno industrial que acrecentaría dichos flujos de

manera importante. Es en este punto que surgen las oleadas de comercio relacionadas con las zonas francas y las empresas maquiladoras que se dan la tarea de trabajar los textiles como producto intermedio y confeccionarlos para obtener productos acabados para múltiples empresas de origen extranjero en su mayoría.

Por su parte, de acuerdo con el protocolo de Guatemala, se puede convenir que el planteamiento estratégico general era el de profundizar el proceso de integración centroamericana para que el istmo como bloque regional pudiera insertarse en la economía y el comercio mundial a partir de la articulación de los aparatos productivos de cada una de las economías y un mayor nivel de comercio.

### **El Arancel en El Salvador**

El flujo de mercancías que ingresa a un país, por lo general está sujeto a un pago de impuestos, a excepción de aquellas que la legislación establece como exentas de dicho importe. El principal pago de impuestos para mercancías provenientes del exterior son los Derechos Arancelarios de Importación (DAI), contenidos en el Arancel Centroamericano de Importación (ACI).

De acuerdo al Ministerio de Hacienda de El Salvador, en este marco de los DAI se establecen los porcentajes que debe pagar cada una de las mercancías que ingresan al país, aplicándose porcentajes distintos dependiendo del tipo de mercancías, que van desde aquellos productos que están con un 0%, pasando luego a un grupo de mercancías que pagan 5%, 10% y 15%, además tenemos otro grupo de mercancías que pagan 20% y 25%, teniéndose también mercancías que pagan un 30% y 40%.

**CUADRO 3: Estructura general de los Derechos Arancelarios de Importación (DAI)**

● Tasa Impositiva	Productos de importación
0-5 %	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Animales vivos (reproductores de raza pura),</li> <li>● Granos o semillas para siembra,</li> <li>● Combustibles. algunos gases, algunos metales</li> <li>● Vitaminas, medicamentos, vacunas</li> <li>● Colorantes, tintas, reactivos</li> <li>● Pastas de madera, papel, alambres,</li> <li>● Herramientas, artículos de metal</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Motores, maquinaria y aparatos industriales, tractores, barcos (exceptuando los deportivos), remolcadores, plataformas de perforación, vehículos especiales como ambulancias y carros fúnebres, sistemas, frigoríficos.</li> </ul>
5-15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Animales vivos, carnes, frutas, verduras, cereales,</li> <li>● Grasas crudas, aceites, extractos y jugos, hortalizas,</li> <li>● Cementos, cal, helados, perfumes, cosméticos,</li> <li>● Velas, ceras, adhesivos, películas para revelado,</li> <li>● Líquidos para el uso en vehículos, artículos plásticos, caucho, llantas, cueros, maderas, brochas, papel, libros contables, álbumes, calendarios y tarjetas,</li> <li>● Tejidos, hilados, alfombras, prendas de vestir, zapatos, cascos, sombreros, adoquines,</li> <li>● Artículos de metal, vidrio, vidriera, joyería,</li> <li>● Cisternas, alambre, clavos, tijeras,</li> <li>● Electrodomésticos, básculas, arados industriales,</li> <li>● Grifos, timbres, paracaídas, lentes o gafas,</li> <li>● Cámaras fotográficas, proyectores, instrumentos musicales, muebles, juguetes, muñecas, artículos deportivos, termos, esculturas o estatuas, colecciones y antigüedades de más 100 años.</li> </ul>
20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Crema de leche,</li> <li>● Bebidas fermentadas, cervezas,</li> <li>● Tricimotos y cuádrimotos.</li> </ul>
25%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● vehículos usados o nuevos, dependiendo de la cilindrada del motor y las características como son el tipo, por ejemplo, sedan, van o todo terreno, aunque los pick up tienen un DAI del 5% y los camiones y autobuses 1%.</li> </ul>
30%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Vehículos con motores superiores a los 2000 CC</li> <li>● Cigarrillos, licores, Gin y Ginebra</li> <li>● Carne deshuesada, pastas lácteas,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carros para nieve, armas de fuego, armas de aire comprimido, municiones, espadas, sables.</li> </ul>
40%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alcohol y aguardiente desnaturalizado,</li> <li>• Arroz, queso, azúcar, yogur y jamones</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia con base a información del Ministerio de Hacienda.

De acuerdo con el Ministerio de Hacienda (2016), así como el pago de DAI también se debe incurrir en otros costos de importación, por ejemplo, el impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles o la Prestación de Servicios, comúnmente conocido como Impuesto al Valor Agregado o IVA relativo a un 13% que se aplica sobre la sumatoria del valor en aduanas o base imponible y el DAI que se ha establecido para los bienes sujetos a importación. Por otro lado, algunos productos deben pagar contribuciones especiales, es decir, impuestos específicos de acuerdo con la naturaleza de la mercancía que está por ingresar. Ejemplo de estos son las bebidas alcohólicas, el alcohol, las armas de fuego, las bebidas gaseosas, los jugos, refrescos, las bebidas isotónicas, rehidratantes, los productos de tabaco y los pirotécnicos, entre otros.

Entre la gama de los productos mencionados, algunos están afectos a impuestos ad valorem, en virtud de leyes especiales que han establecido dichos impuestos para su importación. El arancel o derecho de importación puede ser:

- Un valor fijo (también llamado derecho específico) es un determinado valor cobrado por la importación de una mercancía.
- Calculado sobre una base ad-valorem o porcentaje cobrado sobre el valor del bien importado.

Asimismo, los productos se identifican por una nomenclatura:

- La nomenclatura es un sistema de clasificación de mercaderías adoptado por todos los países y que posibilita el cobro de los derechos de importación pagados por el importador nacional al importar una mercancía.

## **BASE IMPOSITIVA**

La base imponible es el valor sobre el cual se cobran los impuestos en la Aduana. Se conoce comúnmente como el valor en Aduanas de las Mercancías.

El Ministerio de Hacienda define de la siguiente manera el cálculo del valor en Aduana: Primero se establece el valor pagado o por pagar de los bienes objeto de importación, que es normalmente el valor de la factura o compra de los bienes, a este se le suma el precio pagado por el transporte de las mercancías, el cual normalmente es reflejado en el documento de transporte que haya emitido el transportista de las mercancías y agregando la prima de seguro que se haya contratado para el envío de los bienes. Solo en el caso que no se haya contratado una póliza de seguro para el traslado de los bienes, la Ley de Simplificación Aduanera (LSA), establece que se debe aplicar una tasa del 1.25% sobre el valor FOB en caso de que las mercancías provengan de la región centroamericana y si proceden de fuera de la región debe de aplicarse un 1.50% sobre el valor FOB.

*Valor de Aduanas: FOB+flete+seguro*

Por otro lado, existen algunos productos exentos del pago de los impuestos mencionados, las exportaciones por lo general no están afectas a pagar tributos de ningún tipo, pero cuando se trata de productos de importación en el país existen exenciones. De acuerdo al Ministerio de Hacienda (2016), algunas dependen del origen de las mercancías, otras de la calidad que ostenta el importador, otras de leyes que otorgan exenciones y algunas otras de franquicias que son otorgadas para su ingreso. Incluso algunas pueden ser eximidas del pago de tributos por Decretos especiales emitidos por la Asamblea Legislativa para un caso en particular, o por desastres naturales que hayan ocurrido en el país. Se pueden mencionar los productos originarios del área centroamericana que están exentos de Derechos Arancelarios a la Importación conforme el Tratado de Integración Económica Centroamericano, teniendo como condición principal que sean amparados en un Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), además de que demuestren que son originarios de algún país de la región centroamericana.

- **Balanza Comercial: Flujo de Exportaciones e Importaciones entre El Salvador, Guatemala y Honduras.**

Las relaciones a nivel del interior de la región centroamericana han experimentado ciertas mejoras en lo relativo a comercio internacional, la apertura comercial de El Salvador se ha visto beneficiada a partir de la liberalización comercial que se ha experimentado por parte de los países regionales desde el 13 de diciembre del año 1960 con la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, por parte de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, al que se unió Costa Rica en 1962, forjándose así, el proceso de integración económica, que hasta ahora se ha desarrollado hasta conformar una Unión Aduanera. En este Tratado los países centroamericanos establecieron el régimen de libre comercio, al fundar el MCCA y el Banco

Centroamericano de Integración Económica (BCIE), como instrumento de financiamiento y promoción del MCCA.

*“Las exportaciones entre los miembros del MCCA crecieron de 1960 a 1980 con una tasa promedio anual de 19,8%. En este período, la mayor tasa promedio anual correspondió a Costa Rica (26,6%), seguido por Guatemala (24,6%), ambos con un promedio anual superior al del MCCA. Nicaragua también registró un aumento importante de sus exportaciones intrarregionales (18,5%, de 1960 a 1980), seguido por El Salvador (17,2%) y Honduras (12,4%)”.* (CEPAL, 2013. P.29)

Por otra parte, siguiendo los datos planteados por la CEPAL (2013), y como se señaló anteriormente, dicha dinámica en los flujos comerciales intrarregionales del MCCA se interrumpió de 1981 a 1985 debido a la crisis mundial y a problemas internos de algunos países centroamericanos. como el caso particular de El Salvador. Dicho período comprende la mitad de una década en la cual se desarrolló un conflicto civil bélico. *“Durante ese quinquenio, las exportaciones intrarregionales presentaron un decrecimiento promedio anual de 15,1%. En Honduras se observó la mayor contracción (25,9%), seguido por Nicaragua (23,6%), El Salvador (17,9%), Costa Rica (12%) y Guatemala (12,8%)”.* (CEPAL, 2013. P.29)

- **Dinámica de los Flujos Comerciales entre algunos países del MCCA, período 1986-2017**

En la década de los noventa se agilizó el proceso de integración económica, es a partir de esta etapa que el dinamismo en los flujos comerciales al interior de la región cobra mayor fuerza. La suscripción en 1991 del Protocolo de Tegucigalpa estableció el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) el cual fue elemento clave en el marco institucional que se instauró para la región.

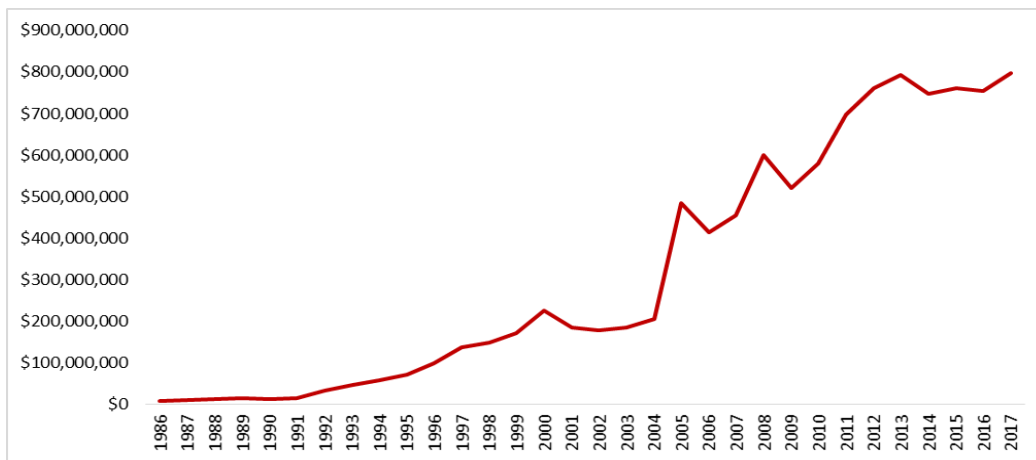
En el año 1993, de acuerdo a la CEPAL (2013), los países miembros suscribieron el Protocolo de Guatemala mediante el cual se estableció y consolidó el Subsistema de Integración Económica, adaptándolo al marco constitucional del SICA. Bajo este Protocolo “Los Estados Parte se comprometen a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana, cuyos avances deberán responder a las necesidades de los países que integran la región.”

El comercio intrarregional cobró dinamismo a partir de la década de los noventa, de acuerdo con la CEPAL. De 1990 a 2012, las exportaciones pasaron de 671 millones de dólares en 1990, a 7.474 millones en 2012, es decir, en ese lapso las exportaciones intrarregionales acrecentaron

casi 11 veces su nivel. En este período, la tasa de crecimiento promedio anual fue de 11,6%. Al respecto sobresale Honduras, cuyas exportaciones fueron las más elevadas de la subregión (17,4%), mientras que el resto de los países mantuvieron una tasa de crecimiento promedio anual similar, alrededor de 11% de 1990 a 2012. (CEPAL, 2013. P.30)

A partir de la instauración del Protocolo de Guatemala -y su seguimiento de acuerdo a sus ideales principales en miras a la consecución de una unión aduanera total, a partir de crear las bases entre dos o más países para que logren dicho cometido- El Salvador y Guatemala agilizan el proceso a partir de la firma de un “Convenio Marco”, que instrumentalmente sentó las bases de una Unión Aduanera entre ambas naciones, unificando así un poco más las relaciones comerciales, territorios y fronteras. A partir de la entrada en vigor en el año 2000, de dicho convenio, a través de las Resoluciones del Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), Honduras y Nicaragua formaron parte de él en el mismo año.

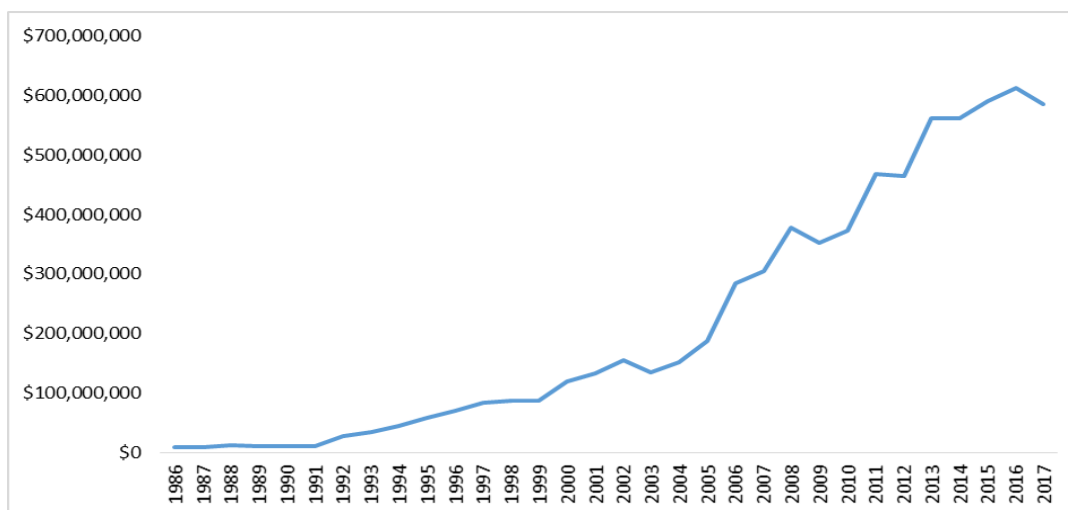
**GRÁFICO 37: El Salvador. Exportaciones totales con Honduras, 1986-2017**



Fuente: Elaboración propia en base con Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas



**GRÁFICO 38: El Salvador. Importaciones totales con Honduras, 1986-2017**



Fuente: Elaboración propia en base con Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

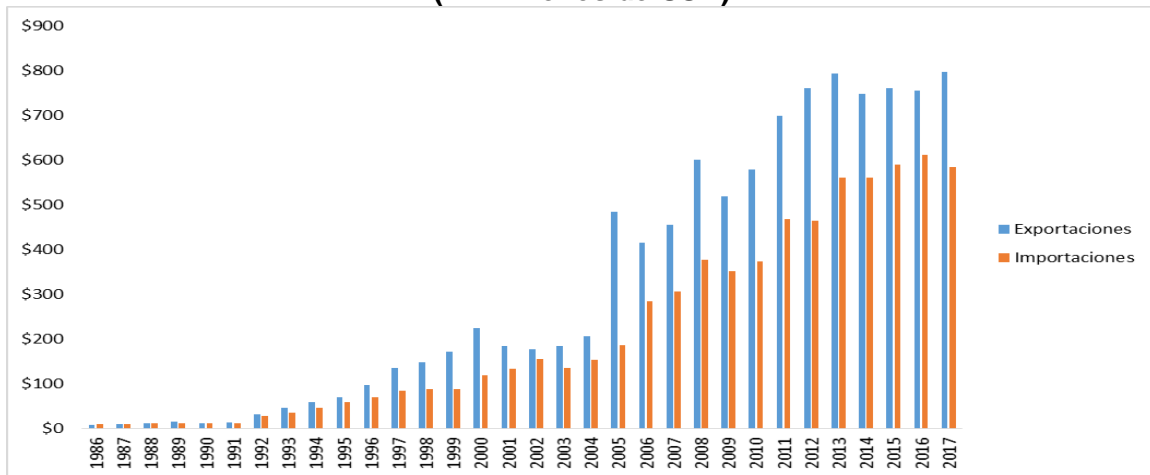
En los gráficos anteriores se puede detallar, como a través del tiempo ha en cierta medida surtido el efecto esperado las medidas implementadas en lo relativo al comercio intrarregional, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), fue el primer impulso que se dio en los países hacia un refinamiento del aparato productivo con miras al comercio intracentroamericano. Se puede observar una tendencia al alza de las exportaciones y un cambio de tendencia significativo en dos períodos en particular; por una parte, entre 1986-1999 y a partir del año 2000 en adelante, ambas al alza, pero con un salto de nivel bastante significativo, es en este punto que se dinamiza y facilita aún más a nivel preferencial el flujo de comercio entre ambos países, por un lado, y el destino de productos de exportación a territorio hondureño por otro. Una tendencia al alza es evidente también en cuanto a las importaciones que ingresan a El Salvador proveniente de territorio hondureño, los productos suscritos a los tratados entre ambos países que reciben un trato preferencial penetran con tasas impositivas entre el 0 y 5 por ciento en su mayoría.

En el gráfico 39 se puede visualizar de manera detallada la balanza comercial de El Salvador respecto a sus flujos comerciales con Honduras, en el cual, se muestra la medida en que se mantiene un superávit en cuanto a este particularmente.

Por su parte, se sabe que El Salvador ha mantenido en las últimas décadas un saldo de balanza comercial deficitaria casi permanente (a excepción de años como 2012); asimismo esta tendencia a nivel desagregada por socio comercial se mantiene. No obstante, con Honduras se da una

excepción, puesto que, a lo largo de los años ha mostrado una tendencia positiva; las exportaciones son superiores en volumen a las importaciones que El Salvador realiza provenientes de Honduras.

**GRÁFICO 39: El Salvador y Honduras. Flujos comerciales**  
**Período 1986-2017**  
**(En millones de USD)**



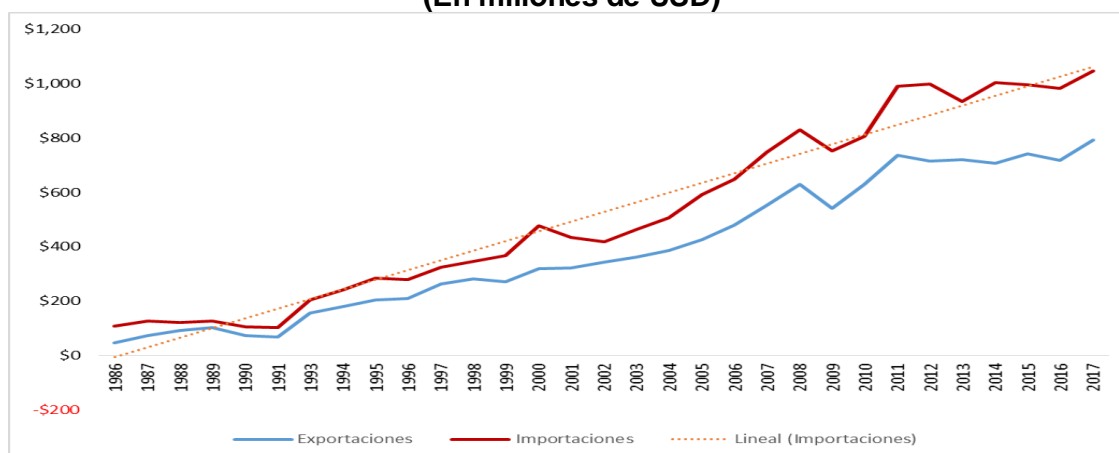
Fuente: Elaboración propia con base a Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

Por otro lado, a finales del año 2007, los países del MCCA, firmaron en conjunto otro convenio que daría inicio a la instauración de una Unión Aduanera a nivel regional; un Convenio Marco para el basado en los objetivos y principios de los instrumentos de integración regional.

Es necesario hacer hincapié en los parámetros previamente acordados respecto a los términos aduaneros que la región había aprobado establecer, respetar y aplicar. De acuerdo a la CEPAL (2013), el marco de este convenio estaría conformado por lo ya establecido en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; en el año 2009, El Salvador y Guatemala firmarían un nuevo Protocolo modificando los términos del convenio para hacerlo congruente con el Convenio Marco firmado por todos los países del MCCA en el año 2007. Este Convenio comprometió a los gobiernos del MCCA a establecer una Unión Aduanera de forma gradual y progresiva, ajustándose a tres etapas fundamentales:

- a) Promoción de la libre circulación de bienes y facilitación del comercio;
- b) Modernización y convergencia normativa;
- c) Desarrollo de las instituciones que sostienen dicho marco normativo.

**GRÁFICO 40: El Salvador y Guatemala. Flujos comerciales, 1986-2017  
(En millones de USD)**



Fuente: Elaboración propia con base a Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

En el gráfico 40 se puede observar una tendencia al alza entre el comportamiento de las exportaciones e importaciones salvadoreñas con respecto a Guatemala. Estas se mantuvieron casi de manera constante, lo cual, con el pasar de los años, no existieron cambios significativos en el nivel de estas. Por otro lado, se ha plasmado gráficamente la línea de tendencia de las importaciones provenientes de Guatemala para enfatizar así la medida en que estas han superado a las exportaciones realizadas a ese país a partir del 2007. Asimismo, se puede observar una correspondencia casi perfecta en el comportamiento de ambos flujos, teniendo una caída similar entre 2008 – 2009, año en que se modificaron los lineamientos de ciertos convenios que agilizó más el proceso de integración y logró incrementar posteriormente la cantidad de los flujos comerciales.

**TABLA 6: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales Totales, Año 1995**

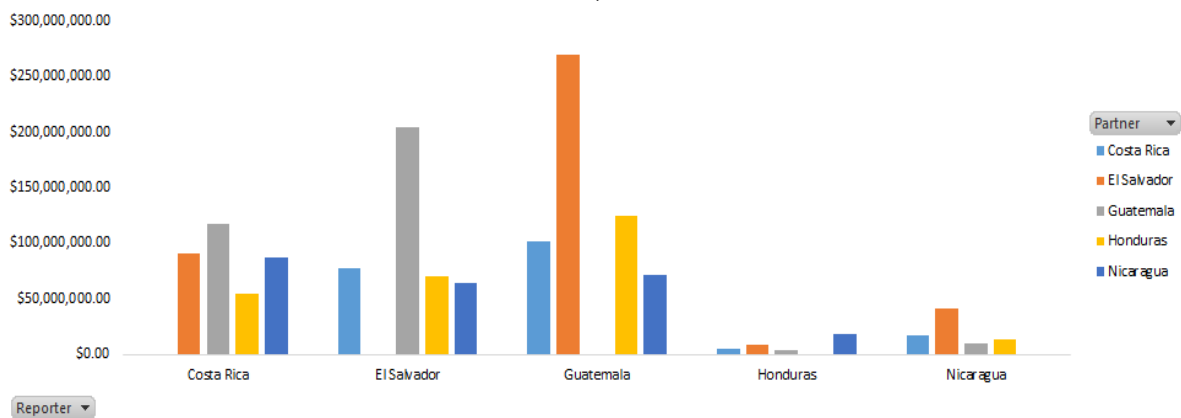
País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total general
Costa Rica		\$90,845,160.00	\$116,958,224.00	\$54,531,432.00	\$87,241,968.00	349576784
El Salvador	\$77,457,832.00		\$204,135,328.00	\$70,283,384.00	\$63,918,448.00	415794992
Guatemala	\$100,993,688.00	\$268,853,408.00		\$124,814,112.00	\$70,972,544.00	565633752
Honduras	\$5,079,970.00	\$9,022,681.00	\$4,286,398.00		\$18,407,492.00	36796541
Nicaragua	\$17,296,618.00	\$41,278,124.00	\$10,399,690.00	\$14,003,610.00		82978042
<b>Total general</b>	<b>\$ 200,828,108.00</b>	<b>\$ 409,999,373.00</b>	<b>\$ 335,779,640.00</b>	<b>\$ 263,632,538.00</b>	<b>\$ 240,540,452.00</b>	<b>\$ 1,450,780,111.00</b>

Fuente: Elaboración propia con base a Banco Central de Reserva de El Salvador

En base a lo anterior, se puede mencionar que la evolución positiva del comercio intrarregional puede explicarse por el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas; las cuales han promovido en gran medida el crecimiento de la economía en la región; dinamizando el empleo,

la producción, y por ende la economía en general. Lo anterior se ha dado gracias a la iniciativa empresarial privada a nivel interno. La producción con miras al comercio internacional y con esto una apertura comercial mayor, han sido uno de los principales objetivos trazados en el mediano y largo plazo, cuyo seguimiento se planea sostener en el tiempo. Como uno de los puntos más relevantes en cuanto al desarrollo de los objetivos se tiene que, de acuerdo a CEPAL (2013), en términos de competitividad mundial, la subregión obtiene su mayor fortaleza en el pilar de requerimientos básicos, sobre todo en educación primaria y salud y el pilar más débil en todos los países de la subregión es la innovación.

**GRÁFICO 41: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por país residente y socio comercial, Año1995**



Fuente: Elaboración propia con base a Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

En el gráfico 41 se puede observar el total de exportaciones, en términos monetarios (millones de USD), que se realizaron por parte de cada uno de los países de la región centroamericana que han suscrito los protocolos, tratados y convenios que se han expuesto a lo largo de la investigación. El gráfico detalla en qué proporción los países individualmente han exportado hacia sus socios comerciales inmediatos. Una peculiaridad es que, al observar a El Salvador, su mayor cantidad de exportaciones han sido recibidas por Guatemala, y el que menos ha importado producción salvadoreña es Costa Rica.

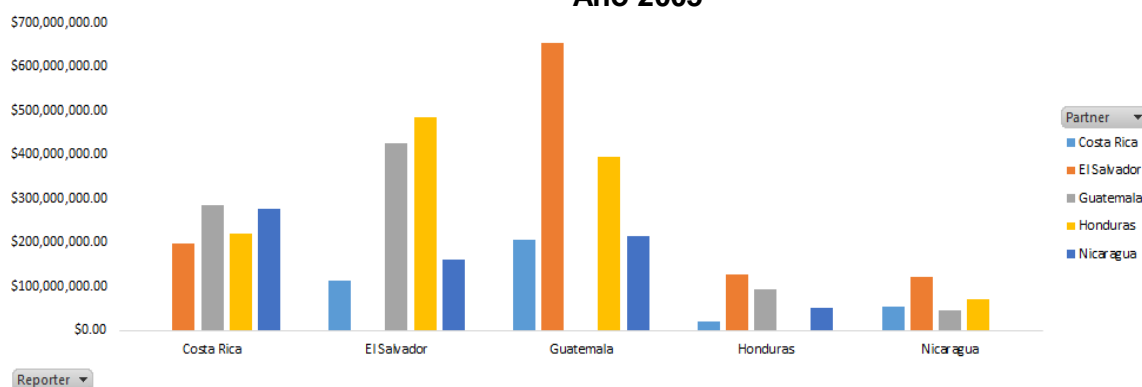
**TABLA 7: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales totales**

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total general
Costa Rica		\$198,065,506.00	\$283,518,427.00	\$220,059,228.00	\$275,135,565.00	976778726
El Salvador	\$113,211,940.00		\$426,473,398.00	\$484,875,984.00	\$161,287,175.00	1185848497
Guatemala	\$205,177,257.00	\$653,001,138.00		\$394,042,606.00	\$213,216,366.00	1465437367
Honduras	\$21,056,176.00	\$126,377,387.00	\$92,239,570.00		\$52,393,828.00	292066961
Nicaragua	\$53,622,700.00	\$122,795,000.00	\$44,750,080.00	\$69,738,160.00		290905940
<b>Total general</b>	<b>\$ 393,068,073.00</b>	<b>\$ 1,100,239,031.00</b>	<b>\$ 846,981,475.00</b>	<b>\$ 1,168,715,978.00</b>	<b>\$702,032,934.00</b>	<b>\$ 4,211,037,491.00</b>

Fuente: Elaboración propia con base a Banco Central de Reserva de El Salvador

Para el año 2005, comienza a cambiar el comportamiento de los flujos de exportación. Al respecto, se puede observar un incremento considerable en el saldo monetario y el nivel de exportaciones de cada país particularmente, y el total general en conjunto. Se logró dinamizar las exportaciones hondureñas con destino a El Salvador; pasando de \$9, 022,681 a ser \$126, 377,387 en el año 2005. Por su parte, las exportaciones salvadoreñas tuvieron como destinos principales para estos años Honduras y Guatemala en su mayoría. Por otro lado, Costa Rica destinó su producción mayoritariamente a Guatemala y Nicaragua. En el caso de Guatemala, tuvo como socio comercial principal a El Salvador a nivel intrarregional. Nicaragua por su parte, dirigió sus exportaciones en mayor parte a El Salvador y Honduras.

**GRÁFICO 42: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por País Residente y Socio Comercial Año 2005**



Fuente: Elaboración propia en base con Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

En un principio, se estipuló el libre cambio de mercancías producidas al interior de los miembros, entre los países de la región centroamericana, esto quedó materializado en el incipiente Tratado General de Integración Económica. Pero hay ciertos productos que no gozan de dicho beneficio y están sujetos a medidas restrictivas en cuanto a su entrada por las fronteras intrarregionales.

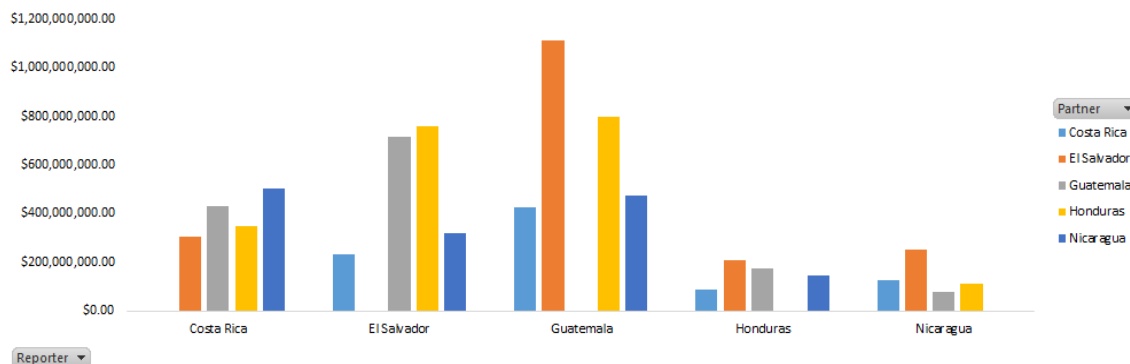
**TABLA 8: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales Totales Año 2012**

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total general
Costa Rica		\$305,040,735.00	\$432,467,452.00	\$349,379,862.00	\$501,326,930.00	1588214979
El Salvador	\$230,479,984.00		\$714,708,948.00	\$760,986,960.00	\$320,182,874.00	2026358766
Guatemala	\$424,453,857.00	\$1,110,744,004.00		\$795,461,577.00	\$473,274,524.00	2803933962
Honduras	\$87,164,629.00	\$208,993,596.00	\$174,328,189.00		\$145,662,371.00	616148785
Nicaragua	\$126,305,833.00	\$250,805,680.00	\$80,249,570.00	\$113,357,537.00		570718620
<b>Total general</b>	<b>\$ 868,404,303.00</b>	<b>\$ 1,875,584,015.00</b>	<b>\$ 1,401,754,159.00</b>	<b>\$ 2,019,185,936.00</b>	<b>\$ 1,440,446,699.00</b>	<b>\$ 7,605,375,112.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base con Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

De acuerdo a los resultados obtenidos, para el año 2012 y con respecto a la agilización de la integración económica a partir de la conformación de la Unión Aduanera Centroamericana, los flujos comerciales se elevaron considerablemente como se puede observar en el gráfico 43. Se puede observar que Guatemala es el país que más exporta y abona al crecimiento de este flujo a nivel intrarregional con un total de \$2,803,933,962, es decir, un monto de 2,803 millones de dólares de los cuales \$1,110,744,004.00 son exportaciones realizadas a El Salvador y \$795,461,577.00 en segundo lugar, son dirigidas a Honduras.

**GRÁFICO 43: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por País Residente y Socio Comercial Año 2012**



Fuente: Elaboración propia en base con Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

Es necesario señalar como a través de los años, las exportaciones de El Salvador han comenzado a tener más relevancia con respecto a Honduras. Históricamente, Guatemala generalmente ha sido el principal receptor de mercadería salvadoreña. El segundo exportador a nivel regional ha sido El Salvador, el cuál de acuerdo con la CEPAL (2013), obtuvo el 27% de las ventas regionales, fue seguido por Costa Rica (20%), Honduras (11%) y Nicaragua (7%), datos similares a los obtenidos actualmente.

*“En 2012 las exportaciones intrarregionales representaron el 25,2% del total de las exportaciones del MCCA al mundo. El Salvador destina el 47% de sus exportaciones totales al mercado intrarregional, lo que muestra la importancia creciente del MCCA para este país, como se muestra en el gráfico 23. Guatemala vende un poco más de un tercio de sus productos al mercado*

subregional (37,2% en 2012), Honduras el 18,5% de sus productos, Nicaragua el 19,1% y Costa Rica el 13,4%.” (CEPAL, 2013 P. 32)

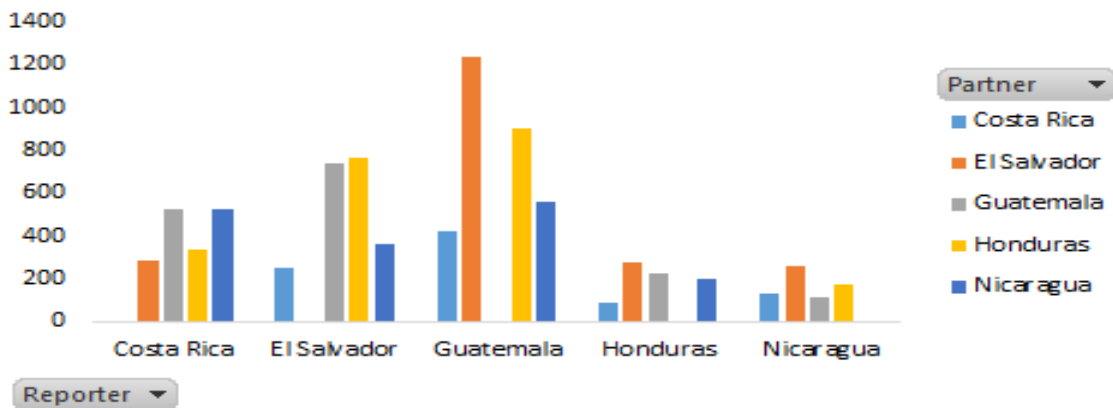
**TABLA 9: Centroamérica. Flujos Comerciales Intrarregionales Totales  
Año 2015**

País	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total general
Costa Rica		\$ 285,428,682.00	\$ 523,862,138.00	\$ 332,821,026.00	\$ 522,651,156.00	\$ 1,664,763,002.00
El Salvador	\$ 248,112,732.00		\$ 743,005,955.00	\$ 760,571,468.00	\$ 363,025,344.00	\$ 2,114,715,499.00
Guatemala	\$ 417,674,839.00	\$ 1,239,767,515.00		\$ 903,372,628.00	\$ 554,815,881.00	\$ 3,115,630,863.00
Honduras	\$ 86,155,910.00	\$ 274,202,405.00	\$ 227,772,382.00		\$ 198,286,205.00	\$ 786,416,902.00
Nicaragua	\$ 131,898,355.00	\$ 259,353,245.00	\$ 111,557,361.00	\$ 174,323,100.00		\$ 677,132,061.00
<b>Total general</b>	<b>\$ 883,841,836.00</b>	<b>\$ 2,058,751,847.00</b>	<b>\$ 1,606,197,836.00</b>	<b>\$ 2,171,088,222.00</b>	<b>\$ 1,638,778,586.00</b>	<b>\$ 8,358,658,327.00</b>

Fuente: Elaboración propia en base con Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

Para el año 2015, la tendencia de Guatemala a ser el principal exportador regional se mantiene y se incrementa de manera rápida, en especial la industria y la producción alimentaria guatemalteca registra gran participación en el mercado a nivel centroamericano destinando siempre su mayor flujo hacia El Salvador, su socio comercial inmediato. Por su parte, tampoco El Salvador se queda atrás, las exportaciones aumentan en gran medida y sus destinos se mantuvieron casi constantes entre Guatemala y Honduras. Nicaragua y Honduras destinaron la mayor parte de sus exportaciones a El Salvador, lo que supondría teóricamente que El Salvador posee un volumen de importaciones bastante elevado lo que puede afectar de manera directa su déficit en la balanza comercial.

**GRÁFICO 44: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales por País Residente y Socio Comercial  
Año 2015  
(En millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia con base a Estadísticas Comerciales de Naciones Unidas

Las exportaciones totales de Guatemala obtuvieron un valor total de \$3, 115, 630,863, las cuales representan un 37% del total de exportaciones regionales, seguido por El Salvador con un total

de \$2, 114, 715,499 que representan el 25%. Por su parte Costa Rica y Honduras registran el 20% y el 9% respectivamente de la proporción total, teniendo a Nicaragua como el país que menos aporta al flujo total de este flujo comercial en tratamiento con un monto de \$677, 132,061.00 que representa el 8% del total general.

### **3.1.1 Análisis del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas**

El análisis de las ventajas comparativas es de suma relevancia en cuanto al nivel de comercio externo de un país, están intrínsecamente ligado a la evolución de los esfuerzos de integración económica que se pueden dar al nivel de una región a la cual pertenezca. De esta manera se puede observar si dicha inserción en la integración le ha sido de beneficio real para determinar la capacidad inmediata de producción que ha desarrollado un país.

Un país, gracias a los incentivos y a los planes puestos en marcha para acelerar los procesos de integración con otros países o bloques de países, mejora su capacidad productiva a partir de una transformación industrial gracias al dinamismo de las empresas públicas y privadas al interior de una nación etc., para poder participar de manera más activa y eficiente del comercio exterior tanto a nivel regional como mundial.

En la práctica, al igual que en la teoría, se busca por parte de una economía exportar aquellas mercancías que abonan un mayor nivel de valor agregado y viceversa; es decir, importar la producción que no lo hace. Esto viene ligado intrínsecamente por las condiciones propias de cada país, como la ubicación geográfica, la cual puede determinar en gran medida su especialización productiva y comercial, así como otros factores referentes a la cultura y el *statu quo*, tanto económico como político. Un ejemplo sencillo podría ser una situación hipotética en la que un país sin acceso por ningún punto cardinal al mar quiera exportar alimentos enlatados como mariscos, obtenerlos le supondría una desventaja y un costo de oportunidad demasiado altos y especializarse en esto no le supondría ningún beneficio.

El esbozo de la teoría de las ventajas comparativas viene como un seguimiento de las ventajas absolutas, concepto económico que acuñó Adam Smith, en el cuál sostiene que, en el estudio de la economía y el comercio internacional, la producción de mercancías de un país debe especializarse en aquellos productos que le consuman menor volumen de recursos. Es decir, que le sea más barato producir y por ende aproveche dichas ventajas, o, como señala Bruzzone en base a Smith (2010), *“Un país tendrá que especializarse en la producción del bien que utilice menos trabajo (o tenga ventaja en costos absolutos), en comparación a su socio comercial. Y así*



*los países importarán el producto en el cual no tengan ventaja y exportará el producto en el que si la tenga.” De manera puntual:*

*“Cuando un país puede producir una unidad de un bien con menos trabajo que otro país, decimos que este primer país tiene ventaja absoluta” (Krugman, 2012).*

Esta teoría presentaba ciertos fallos técnicos a la hora de observarse la realidad, ya que la teoría sostiene que al especializarse los países en los bienes en los que tiene ventaja absoluta, obtenía ganancias del comercio vía exportación y de esta manera simplista, se concluía la eficiencia del comercio internacional.

Por otra parte, David Ricardo fue quién llevó la teoría de las ventajas absolutas a un análisis superior y su estudio desembocó en la conclusión de que el patrón de comercio de un país era determinado por las ventajas comparativas entre países. Robert Torrens, economista británico fue quien esbozó esta teoría de las ventajas comparativas en el año 1815 y David Ricardo dos años más tarde.

De acuerdo con Krugman (2012), un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes (términos relativos) es inferior en este país de lo que es en otros países. Teóricamente el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos si cada país exporta los bienes en los que tiene ventaja comparativa.

Para ilustrar un poco, carecería de lógica pensar que un país como Ecuador importara banano, e intentara especializarse altamente en tecnología para exportación, o que Colombia importara su tan famoso café, el cuál es uno de sus productos de exportación más fuertes y por su ambiente, suelo, y ubicación geográfica los costos de su cultivo, procesamiento y producción son más bajos.

De acuerdo con Sánchez (2007), la forma de evaluación del cumplimiento de estas ventajas comparativas en la realidad es a partir de la estadística propia de cada país en cuanto al desenvolvimiento real de su comercio internacional y sostiene que Balassa (1965) fue el primero en llamar a este tipo de análisis ventaja comparativa revelada. Sostiene que, Balassa (1965), acuñó el término "Ventaja Comparativa Revelada" con el fin de indicar que las ventajas comparativas entre los países pueden ser “reveladas” por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado.

El IVCR revela el peso de las exportaciones de los productos específicos de un país con respecto a las exportaciones de los mismos productos por parte de los demás países del mundo.

La metodología que se empleará en el presente estudio de la economía salvadoreña relativa al análisis del comercio a partir del Índice de Ventajas Comparativa de Balassa, será con respecto a los Estados Parte pertenecientes a la Unión Aduanera. Es decir se llevará a cabo el cálculo del índice de ventajas comparativas reveladas de El Salvador con respecto a Honduras y Guatemala. Se sustentará en la utilizada por Sánchez (2007), en su estudio del IVCR entre El Salvador y Estados Unidos realizado por parte del Banco Central de Reserva (BCR).

#### **3.1.1.1 Índice de Ventajas Comparativas (IVCR) de Bela Balassa entre dos países**

De acuerdo con la CEPAL (2008), este indicador forma parte de la familia de índices de VCR, y mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, contra la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo.

#### **3.1.1.2 Metodología para la estimación del IVCR entre países**

Por otra parte, se mencionó con anterioridad que la metodología que se aplica es la utilizada por el BCR (2007). Por tanto, se realizó un análisis bilateral entre El Salvador por cada país que conforma el MCCA, esto con el objetivo de determinar cuál es el peso que el país tiene en cuanto a su producción a nivel intrarregional delimitado por producto.

Para esto, es necesario obtener los datos totales de los flujos comerciales; tanto de exportaciones como de importaciones de los países que entran en tratamiento. De esta manera se podrá dividir el análisis en las ventajas comparativas de exportaciones (VCE) y de importaciones (VCI), el resultado de la diferencia entre ambos índices conformará el índice de ventajas comparativas reveladas (IVCR) final.

El índice de ventajas comparativas reveladas será pues, la diferencia entre las ventajas comparativas de exportaciones, menos las ventajas comparativas de importaciones. Si un país posee un mayor IVCR significaría que este es más competitivo con respecto al otro. De acuerdo con Sánchez (2007), el VCI sirve para obtener el saldo neto de las ventajas comparativas, esto es por el hecho que un país puede ser competitivo a nivel de exportaciones de un producto, pero es necesario incluir las importaciones para obtener el saldo neto y real de su competitividad.

Los resultados del análisis mostrarán un parámetro de confirmación de resultados que oscilarán entre IVCR menor o mayor a cero. Un IVCR negativo significa que, en cuanto al análisis bilateral

que se está realizando, el país principal, país A o país de referencia (en este caso El Salvador), tiene una desventaja comparativa con respecto a la exportación de un producto (i) con respecto al otro.

Por su parte, un IVCR mayor que cero significa la cuantía en que el país de referencia o país principal posee una ventaja comparativa en cuanto a la comercialización del producto (i) en tratamiento. Un IVCR de cero puede deberse a varios factores; uno de ellos es que la ventaja comparativa de exportaciones o de importaciones de un mismo producto no se vean correspondidas, es decir, que no encuentren contrapartida entre ambas o simplemente se anulen, aunque este último caso no suele darse nunca.

#### **3.1.1.2.1. Desarrollo de cálculos del VCE, VCI E IVCR**

Los datos utilizados para el desarrollo de los cálculos fueron solicitados en primera instancia a la Secretaria de la Integración Económica Centroamericana (SIECA), debido a que el Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR) dispone de los flujos comerciales del país con los socios comerciales a nivel intrarregional pero la exigencia del estudio requería las estadísticas desagregadas por país y el detalle de sus flujos comerciales a nivel interno.

El objetivo del estudio es aislar el análisis centroamericano *per se*, sin tomar en cuenta los saldos de exportaciones e importaciones de bienes con el resto del mundo, con el propósito de garantizar una correcta aplicación del índice, Centroamérica ha sido delimitado como “mundo”, en este sentido las exportaciones o importaciones totales por país (términos inferiores de las razones matemáticas), son el total de esos flujos a los países que conforman el istmo únicamente y no estrictamente a todos los países extranjeros.

El análisis bilateral ayuda a comparar los productos en los que El Salvador evidencia mayor competitividad con respecto al comercio en la región. Es necesario conocer estos atributos para determinar qué industria es la que presenta un mayor desarrollo y es apta para especialización productiva con miras a expandirse en un mercado específico. Es conocido ya que el país posee un desarrollo agroexportador medianamente exitoso en comparación a su nivel de industrial, los productos agrícolas han sido la mayor fortaleza desde el siglo XIX, comenzando la producción de añil, el café, el azúcar y más recientemente lo relacionado a textiles, tejidos y productos de vestir. Esta última especialización la que se buscará comprobar a partir del análisis de los IVCR.

De acuerdo con la CEPAL (2013), en uno de los estudios más recientes con respecto a comercio regional, los 15 principales productos comercializados (a cuatro dígitos) fueron:

- Artículos de plástico para envasado (3,7%)
- Medicamentos (3,5%)
- Productos de panadería y pastelería (3,2%)
- Preparaciones alimenticias (2,8%)
- Aceite de palma (2,6%)
- Agua, incluida mineral y gaseada (2,5%)
- Insecticidas (1,9%)
- Cajas y artículos de cartón (1,8%)
- Papel higiénico (1,8%)
- Gentes de superficie orgánico (1,7%)
- Jabón (1,7%), productos laminados planos de hierro (1,6%)
- Quesos y requesón (1,5%), aceites de petróleo (1,5%)
- Barras de hierro o acero (1,4%).

### 3.1.1.2.2. Estimación de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador y Honduras en el año 2017

De acuerdo con el estudio del mercado intracentroamericano, hay una gran diversidad de bienes comercializados. De acuerdo con los rankings oficiales los 15 principales productos representan sólo el 33,3% del comercio intrarregional de un total general de 1,035 productos, siempre bajo una desagregación a cuatro dígitos a partir de la clasificación utilizada en la región, que es el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), la cual se basa en el Sistema Armonizado.

**TABLA 10: (El Salvador – Honduras) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) Año 2017**

Producto	Codigo SAC	Nombre Producto	IVCR
1	180632	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO	93938.1
2	610463	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS, FALDAS PANTALON	55789.4
3	600631	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	8249.3
4	610712	CALZONCILLOS (INCLUIDOS LOS LARGOS Y LOS SLIP), CAMISONES, PIJAMAS	8195.0
5	722990	ALAMBRE DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS	5611.2
6	560750	CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES, ESTEN O NO TRENZADOS, INCLUSO IMPREGNADOS	5228.7
7	540771	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS, INCLUIDOS LOS TEJIDOS FABRICADO	4995.2
8	720851	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA	4909.6
9	721621	PERFILES DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	4536.5
10	481810	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILARES, GUATA DE CELULOSA DO	3915.8

Fuente: Elaboración propia con base a información estadística de SIECA.

La tabla anterior muestra los principales 10 productos de exportación de El Salvador (ver anexo 9 para detalle completo por código (SAC) con respecto a Honduras. Los datos anteriores son los

productos con los cuales El Salvador registra una ventaja comparativa revelada muy superior con respecto a Honduras. Esto se debe al incremento del nivel de exportación de estos productos a lo largo de los años, como consecuencia de la especialización en los productos textiles que ha desarrollado el país. El Salvador presenta un IVCR bastante amplio con respecto a Honduras, la mayoría de los productos no presentan comparativa en términos de ventajas comparativas de importación (VCI) por tanto, poseen total ventaja comparativa de exportación. Por otro lado, es necesario recordar que para tener un análisis más certero es necesario obtener el índice neto de exportaciones, es decir: VCE – VCI.

El chocolate y los productos alimenticios con alto contenido de cacao son los productos en los que mayor IVCR posee El Salvador con respecto a Honduras, y en todos los productos confinados a partir de telas, es decir, tejidos terminados, ropa interior, trajes, batas, pijamas y demás. Por su parte los productos laminados y perfiles de hierro y acero son también parte de los productos en los que el país posee mayor peso de exportación en el comercio intrarregional.

### 3.1.1.2.3. Estimación de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador y Guatemala en el año 2017

En el caso de las exportaciones nacionales con respecto a Guatemala, los productos derivados del confeccionamiento de tela siempre muestran un mejor posicionamiento a nivel intrarregional con respecto a los demás que de parte de Guatemala, se exportan.

**TABLA 11: (El Salvador – Guatemala) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) Año 2017**

Producto	Código SAC	Nombre Producto	IVCR
1	842119	CENTRIFUGADORAS APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR LIQUIDOS O GASES	7410.9
2	021019	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES, SALADOS O EN SALMUERA, SECOS O AHUMADOS; H	5528.2
3	853230	CONDENSADORES ELECTRICOS FIJOS, VARIABLES O AJUSTABLES	5427.4
4	550951	HILADOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER)	5246.9
5	551030	HILADOS DE FIBRAS ARTIFICIALES DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER)	2633.5
6	660200	BASTONES, BASTONES ASIEN TO, LATIGOS, FUSTAS Y ARTICULOS SIMILARES	2318.4
7	850162	MOTORES Y GENERADORES, ELECTRICOS, EXCEPTO LOS GRUPOS ELECTROGENOS	2310.9
8	846239	MAQUINAS (INCLUIDAS LAS PRENSAS) DE FORJAR O ESTAMPAR, MARTILLOS PILON	2035.5
9	540741	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS, INCLUIDOS LOS TEJIDOS FABRICADO	1814.6

Fuente: Elaboración propia con base a información estadística de SIECA.

La tabla anterior muestra los productos en los cuales El Salvador tiene ventajas comparativas reveladas con respecto a Guatemala (ver anexo 10 para mayor detalle). Las centrifugadoras y aparatos de filtrado de agua y gases, son uno de los productos con mayor IVCR, seguidos de

carnes y despojos comestibles y sus variantes. Los IVCR muestran y ratifican las relaciones comerciales y el peso de las exportaciones de El Salvador con respecto a Guatemala. De la misma manera, se pueden observar productos con IVCR mayores a 1000, lo cual representa una ventaja comparativa rotunda con respecto a su socio comercial. Asimismo, los productos mostrados en la tabla anterior entran en los 25 principales rubros de exportación entre El Salvador-Guatemala según AGEXPORT 2012, lo cual significa que se han mantenido el rubro exportador del país con su socio comercial; propiciando así un mayor nivel de especialización en los productos ya mencionados. Más adelante, al finalizar los análisis bilaterales, se realizará una comparativa entre distintos niveles de IVCR.

La industria nacional, a partir del análisis comparativo anterior, puede aprovechar estas áreas con mayor ventaja comparativa respecto al mayor importador de la región como una oportunidad de especialización y fortalecimiento de la industria de los alimentos, aparatos de filtrado y su diversificación, hilados de fibras, condensadores, artículos varios como bastones, asientos, fustas, máquinas de forjar o estampar y prensas. El Salvador debe de dar prioridad a los sectores en los cuales los productos tuvieron mayor IVCR con respecto a Guatemala. No obstante, es necesario que se enfoque también en los sectores en los cuales el IVCR es menor, dado que, si se pretende lograr una mayor diversificación productiva debe de impulsarse el desarrollo de otros sectores no tan “competitivos”. Un aumento en la intensidad tecnológica de estos sectores puede ser clave para un desarrollo innovador de estos, y poder introducirlos así en el mercado regional; potenciando la capacidad productiva de El Salvador.

#### **3.1.1.2.4. Estimación de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador y Nicaragua en el año 2017**

Nicaragua, a partir de un estudio realizado en el año 2017 por parte del SIECA, titulado “Evolución del comercio para Centroamérica a 2017”: determinantes de la recuperación gradual del comercio.” es considerado uno de los tres países que está dinamizando y aportando al crecimiento de las exportaciones a nivel intrarregional, para el primer trimestre de dicho año.

Por su parte, El Salvador aportó 1.19% del 40% del incremento que tuvieron las exportaciones en ese primer trimestre en relación con el año 2016.

**TABLA 12: (El Salvador –Nicaragua) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)**

**Año 2017**

Producto	Codigo SAC	Nombre Producto	IVCR
1	600633	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	488335.3
2	580790	ETIQUETAS, ESCUDOS Y ARTICULOS SIMILARES, DE MATERIA TEXTIL	132187.5
3	581099	BORDADOS EN PIEZA, EN TIRAS O EN APLICACIONES	81455.1
4	611020	SUETERES (JERSEYS), "PULLOVERS", CARDIGANES, CHALECOS Y SIMILARES	33051.4
5	151790	MARGARINA; MEZCLAS ALIMENTICIAS DE GRASAS O ACEITES, ANIMALES O VEGETALE	28596.8
6	611790	LOS DEMAS COMPLEMENTOS (ACCESORIOS) DE VESTIR CONFECCIONADOS	14346.7
7	180631	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO	8973.2
8	151219	ACEITES DE GIRASOL, CARTAMO O ALGODON, Y SUS FRACCIONES	6991.0
9	170410	ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO (INCLUIDO EL CHOCOLATE BLANCO)	5860.9
10	091099	JENGIBRE, AZAFRAN, CURCUMA, TOMILLO, HOJAS DE LAUREL, CURRY ETC	4959.9

Fuente: Elaboración propia con base a información estadística de SIECA.

Siguiendo con lo expuesto en el estudio, la SIECA determino que tanto Nicaragua como Guatemala, aportaron el 0.8 y 0.6%, al crecimiento de las exportaciones de ese período, respectivamente. Nicaragua actualmente, es el quinto país en cuanto a su nivel de exportaciones totales registrando un total de \$ 619,141,218.85, equivalente a un 7% del total de exportaciones centroamericanas, ubicado por encima de Panamá y levemente por debajo de Honduras, el cual tiene un peso representativo de 10 % en las exportaciones totales.

Entre los productos salvadoreños que poseen ventaja comparativa total con respecto a los nicaragüenses en términos de IVCR y VCE, son los tejidos de punto, artículos de materia textil, bordados, y confeccionados como suéteres, chalecos y demás productos (ver anexo 11 para mayor detalle).

En menor proporción, pero aún con amplia ventaja competitiva se encuentran los derivados de los aceites y grasas alimenticias como la margarina, el aceite animal y vegetal. Preparaciones alimenticias con base en el cacao, sazones para la cocina como jengibre, azafrán, cúrcuma, tomillo curry etc. De acuerdo con la SIECA, y al analizar las ventajas comparativas para cada país, concluyen que Nicaragua es exportador neto en leche y nata, tipos de queso, requesón y derivados.

### **3.1.1.2.5. Estimación de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador y Costa Rica en el año 2017**

De acuerdo a la SIECA (2017), El Salvador junto con Guatemala y Costa Rica son los países más dinámicos de la región centroamericana, el 40% del dinamismo en las ventas son atribuidas a El

Salvador, por su parte, el 33.4 % de los ingresos por las exportaciones intrarregionales se generó de Guatemala, otro 24.5 % provino de El Salvador y el 23.6 % de Costa Rica.

**TABLA 13: (El Salvador – Costa Rica) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) Año 2017**

Producto	Codigo SAC	Nombre Producto	IVCR
1	620822	CAMISETAS, PIJAMAS, SALTOS DE CAMA, ALBORNOCES DE BAÑO, BATAS DE CASA Y	36774.6
2	830621	CAMPANAS, CAMPANILLAS, GONGOS Y ARTICULOS SIMILARES,	21843.2
3	610831	COMBINACIONES, ENAGUAS, BRAGAS, SALTOS DE CAMA, ALBORNOCES DE BAÑO	6669.4
4	100119	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	3835.9
5	620891	CAMISETA, BRAGAS (INCLUSO LAS QUE NO LLEGAN HASTA LA CINTURA)	3124.7
6	720926	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	2924.8
7	611120	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO, PARA BEBES	2239.5
8	610510	CAMISAS DE PUNTO PARA HOMBRES O NIÑOS	752.5
9	620821	CAMISETAS, COMBINACIONES, SALTOS DE CAMA, ALBORNOCES DE BAÑO, BATAS D	164.8
10	620892	CAMISETAS, COMBINACIONES, ENAGUAS, BRAGAS: "BLOOMERS", BOMBACHAS ET	134.6

Fuente: Elaboración propia con base a información estadística de SIECA.

El Salvador, con respecto a Costa Rica, presenta ventaja neta en los 7 principales artículos observados en la tabla 13, (ver anexo 12 para detalle completo). Como se ha observado a lo largo de este apartado, el exportador casi por excelencia a nivel intrarregional de productos de tela es El Salvador, registrando en este caso las camisetas, pijamas, saltos de cama, bragas y otras prendas, complementos y accesorios de vestir para adultos, niños, niñas y bebés.

Para el año 2017, de acuerdo con datos de SIECA, Costa Rica reside en el tercer puesto en cuanto a mayores exportaciones a nivel intrarregional. Sus exportaciones totales para el año mencionado, en términos monetarios fue de \$ 2, 215, 372,626.39, equivalente al 23% del flujo total.

Costa Rica para el año 2015, de acuerdo con la SIECA poseía ventaja comparativa para la exportación de productos lácteos, exceptuando el queso. Aunque todos los países intercambian productos lácteos a escala intrarregional, tanto Nicaragua como Costa Rica, son exportadores netos de estos productos.

Por otra parte, según el BCR 2017, trece de 33 subsectores exportadores registraron una evolución positiva en los precios. Por sector económico, los bienes agrícolas exportados registraron un crecimiento de 8.6% y la industria manufacturera 10.7%; ambas actividades obtuvieron crecimiento en los volúmenes exportados. Esto fortalece el planteamiento sostenido hasta ahora, El Salvador tiene un peso importante en el comercio regional, dado que de los 33 subsectores registrados el país representa un IVCR positivo en mucho de los casos.



### 3.1.1.2.6. Estimación de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador y Panamá en el año 2017.

Panamá al igual que Costa Rica, ha mejorado su desempeño económico. En las últimas décadas ha aprovechado estas fortalezas para diversificar sus exportaciones, pero efectivamente, Panamá es el país que menos exporta a nivel intrarregional y de menos peso relativo en cuanto a la participación en las exportaciones totales.

**TABLA 14: (El Salvador –Panamá) Productos Principales con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) Año 2017**

Producto	Código SAC	Nombre Producto	IVCR
1	610910	T-SHIRTS" Y CAMISETAS, DE PUNTO	1346.61
2	271019	ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO, EXCEPTO LOS ACEITE	168.74
3	620462	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS	143.08
4	200989	JUGOS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS (INCLUIDO EL MOSTO DE UVA)	106.46

Fuente: Elaboración Propia

El saldo monetario total para el año 2017 es de \$ 77, 676,541, y representa solo el 1% del total centroamericano. Panamá registra el mejor desempeño correspondiente a lácteos, leches y natas concentradas con adición de azúcar (leche condensada, principalmente) y exportaciones de quesos y requesón. El Salvador, en comparación a Panamá presenta ventaja neta con respecto a 4 grandes categorías de productos, confeccionamiento de camisetas, trajes sastre, chaquetas (sacos), vestidos, faldas y otros artículos derivados, jugos de frutas de variados.

A pesar del bajo nivel de comercio entre Panamá y la región, El Salvador es el que más ha aprovechado el tratado comercial firmado con Panamá en 2001. Muestra de ello es que El Salvador ha exportado a Panamá un total de \$85.1 millones. Los productos que más destacan son los mostrados anteriormente en la tabla 14, sin embargo, a pesar de tener un IVCR menor, también destacan el papel higiénico y los medicamentos.

Por lo que, en base a lo anterior que se puede sostener que existe un gran potencial comercial entre ambos países. A pesar de que Panamá lleve una desventaja en la región en materia de productos, dado que Panamá se centró en los servicios más que en los productos; la apertura de la Unión Aduanera facilitará y mejorará las relaciones comerciales entre ambos países.

## Criterios de clasificación según IVCR

De acuerdo con la siguiente tabla, los criterios de clasificación de los índices de ventajas comparativas reveladas (IVCR), en el presente estudio se han agrupado en tres grandes rangos, los cuales se detallan a continuación.

**TABLA 15: Criterios de clasificación de IVCR**

Criterio	Cantidad de código SAC Guatemala	Cantidad de código SAC Honduras	Cantidad de código SAC Nicaragua	Cantidad de código SAC Costa Rica	Cantidad de código SAC Panamá
Menor o igual a 0	936	906	770	703	1170
Entre 1 y 500	785	817	715	751	35
Mayor a 500	35	49	120	43	4

Fuente: Elaboración propia con base a información estadística de SIECA.

Estos criterios responden a:

- Menor o igual a cero (ventaja comparativa negativa o desventaja)
- Mayor a 1 y menor a 500 (Ventaja comparativa positiva, incluidos los productos tradicionales salvadoreños)
- Mayor a 500 Alta ventaja competitiva.

Debido a la gran diversidad de productos enlistados en el SAC, y la gama de productos que registran ventajas competitivas; es necesario hacer una distinción de nivel debido a que no todos los productos con IVCR son altamente representativos a nivel práctico. Los catalogados con alta ventaja competitiva, son en su mayoría los que poseen ventaja comparativa de exportación total, y otros con ventaja comparativa revelada neta alta.

Por su parte, los que entran en el rango de IVCR mayor a 0 y perteneciente al intervalo entre 1 y 500 poseen ventaja comparativa revelada positiva, e incluyen los productos tradicionales salvadoreños.

**TABLA 16: Centroamérica. Flujos Comerciales Totales**

**Año 2017**

País	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	MCCA
Exportaciones	\$ 2,372,622,616	\$ 3,215,437,637	\$ 930,475,113	\$ 619,141,219	\$ 2,215,372,626	\$ 77,676,541	\$ 9,430,725,752
Importaciones	\$ 1,988,633,465	\$ 2,424,235,650	\$ 2,512,545,347	\$ 1,429,549,476	\$ 1,190,015,052	\$ 838,722,678	\$ 10,383,701,668

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA

De acuerdo a los resultados Guatemala es el principal país exportador a nivel centroamericano, y tal como lo ha venido siendo los últimos años, obteniendo un peso del 34% del total de exportaciones, seguido por El Salvador (25%) y Costa Rica (25%). La tendencia en los flujos comerciales evidencia que Centroamérica ha experimentado ciertos desequilibrios de 2014 a la fecha, siendo El Salvador uno de los países menos afectados en cuando al ritmo de crecimiento de sus exportaciones intrarregionales.

### **3.2.2 Análisis de Intensidad Tecnológica de la CEPAL**

Partiendo del análisis de la primera sección del capítulo presente, se tiene por complemento según la CEPAL (2013) que los 15 principales productos comercializados en el mercado intrarregional para el año 2012 fueron:

- Artículos de plástico para envasado (3,7%), medicamentos (3,5%), productos de panadería y pastelería (3,2%)
- Preparaciones alimenticias (2,8%), aceite de palma (2,6%), agua, incluida mineral y gaseada (2,5%)
- Insecticidas (1,9%), cajas y artículos de cartón (1,8%), papel higiénico (1,8%), agentes de superficie orgánico (1,7%)
- Jabón (1,7%), productos laminados planos de hierro (1,6%), quesos y requesón (1,5%)
- Aceites de petróleo (1,5%) y barras de hierro o acero (1,4%).

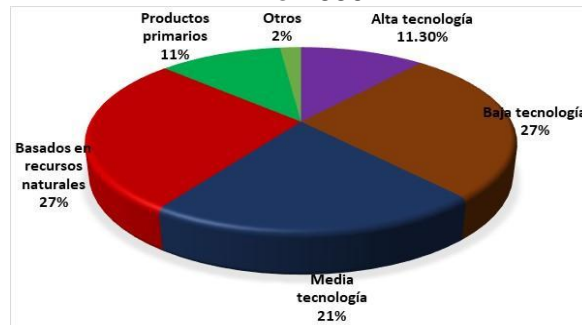
El análisis de los flujos comerciales originarios del MCCA también puede ser abordado desde otras perspectivas; una de ellas, es a partir del grado de intensidad tecnológica que la producción de mercancías reporta a partir de cada uno de los países.

El estudio reveló el porcentaje de participación por grado de intensidad tecnológica en el comercio intrarregional del MCCA en 1990 y en el año 2011 respectivamente.

*“La mayor parte de éstas (33% del total) están catalogadas como exportaciones de baja tecnología o bajo valor agregado. En esta clasificación podrían entrar productos como el papel higiénico y el jabón. En segundo lugar, se comercializan productos basados en recursos naturales (29,4% del total), como son algunas preparaciones alimenticias, los productos de panadería, y otros. En tercer lugar, se exportan productos de mediana tecnología, 19,1% del total. A esta categoría pertenecen, por ejemplo, los insecticidas y los artículos de plástico. En cuarto lugar, se cuentan los productos primarios como el aceite de palma, los aceites de petróleo, entre otros. En*

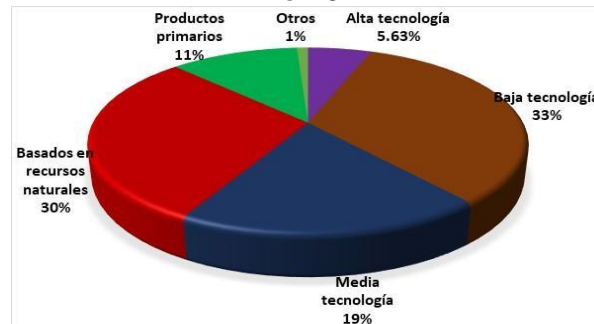
2011, el 11,3% de los productos comerciados en el MCCA, fueron productos primarios, mientras que el 5,6% eran productos de alta tecnología, en los que se hallan los medicamentos y algunos productos químicos.” (CEPAL, 2013. pp. 34-35).

**GRÁFICO 45: Centroamérica. Exportaciones Intrarregionales por grado de Intensidad Tecnológica  
Año 1990**



Fuente: Elaboración propia con base a CEPAL (2013), SIGCI PLUS. Último año disponible para la mayoría de los países del MCCA: 2011.

**GRÁFICO 46: Centroamérica. Exportaciones Intrarregionales por grado de Intensidad Tecnológica  
Año 2011**



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (2013), SIGCI PLUS. Último año disponible para la mayoría de los países del MCCA: 2011.

A partir de estudios previos basados en esta clasificación de las exportaciones intrarregionales para el período 1990-2011 por parte de la CEPAL (2013), indica que respecto a los productos de alta y mediana tecnología se experimenta una reducción a nivel intrarregional. “En 1990 las exportaciones de alta tecnología significaron el 11,3% del total de exportaciones al interior del MCCA y las de mediana tecnología el 21,3%, mientras que, en 2011, ambos grupos constituyeron el 24,7% del total de comercio intrarregional, es decir, 7,9 puntos porcentuales menos.”

El Salvador y Guatemala se caracterizan por tener una participación en las exportaciones intrarregionales respecto a productos clasificados como de “baja tecnología”, 47% y 28%

respectivamente. Entre algunos de los productos se encuentran los relativos a objetos de plástico y cartón, tejidos y confeccionamiento de prendas de vestir de todo tipo, piezas de hierro y acero.

Por su parte, Nicaragua lleva la ventaja en cuanto a la comercialización respecto a productos primarios (de acuerdo con la clasificación desarrollada previamente), como queso, carnes, hortalizas, los cuales de acuerdo con cálculos de la CEPAL supusieron el 55% de participación de sus exportaciones totales en el año 2012. Honduras por otro lado, es un exportador en gran medida de productos primarios, el 21% de estos para el año 2009 fueron referentes a esta clasificación, de acuerdo con el último año disponible de acuerdo a la CEPAL. Tanto para Honduras como Costa Rica, el 38% de sus exportaciones estuvieron basadas en productos naturales en el año 2011.

### **3.3. Desafíos de la Unión Aduanera para la Región Centroamericana**

Tal y como se ha como se ha explicado en los apartados anteriores, la Unión Aduanera lejos de prometer ser una posible alternativa para mejorar la diversificación productiva para las economías centroamericanas que suscriban el Protocolo Habilitante, puede acarrear consigo misma, desafíos como impulsadora y sostén del comercio regional.

Es por lo que en el presente apartado se pretende evaluar a partir del análisis Comercial, Análisis de Ventajas Comparativas Reveladas, intensidad tecnológica y la recopilación de Información vía Entrevistas y Noticias respecto del tema en vanguardia para el Triángulo Norte Centroamericano.

#### **3.3.1. Sectores Económicos potencialmente beneficiados**

Para este análisis se requiere evaluar no sólo el punto de vista desde El Salvador hacia Guatemala y Honduras, sino también es necesario ver la contra parte en comercio de El Salvador. Para el caso, se analizará con los países de Guatemala y Honduras que son los países Estados Parte que se adhirieron a la Unión Aduanera.

##### **3.3.1.1. Sectores potencialmente beneficiados del comercio con Guatemala**

Para poder determinar estos sectores se da paso al análisis comercial con la lista de los 10 productos con los que El Salvador mayormente exporta hacia Guatemala. Como se muestra en la tabla 17, los productos son variados, de mediana y alta intensidad tecnológica, pues a diferencia de las exportaciones de El Salvador hacia otros países del resto de mundo, que son de baja o nula intensidad tecnológica al ser en su mayoría productos tradicionales.

**TABLA 17: Lista de los 10 Principales Productos exportados por El Salvador hacia Guatemala Año 2017.**

COD. SAC	DESCRIPCIÓN	MONTO US\$	ESTRUCTURA (%)
481810	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILA	\$ 42,662,389.23	5.41%
392330	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPO	\$ 32,259,250.65	4.09%
220299	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GASEADA, CON ADICION D	\$ 31,946,736.27	4.05%
190590	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CO	\$ 27,883,376.09	3.54%
540233	HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS (EXCEPTO EL HILO DE COSER) SI	\$ 26,912,549.98	3.41%
300490	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02,	\$ 23,783,478.33	3.02%
271119	GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	\$ 21,548,310.12	2.73%
190410	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado:	\$ 15,894,321.66	2.02%
392020	LAS DEMAS PLACAS, LAMINAS, HOJAS Y TIRAS, DE PLASTICO NO CELL	\$ 14,323,657.46	1.82%
722599	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS,	\$ 13,983,491.66	1.77%
SUMA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS		\$ 251,197,561.45	31.86%
RESTO DE PRODUCTOS		\$ 537,277,768.44	68.14%
TOTAL EXPORTACIONES		\$ 788,475,329.89	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Los 10 productos expuestos en la tabla anterior, representan una participación del 31.86% de las exportaciones totales hacia Guatemala.

Por el lado del análisis de Ventajas Comparativas Reveladas, sobresalen los productos mostradas en la Tabla 18, que manifestaron ser los productos con los que El Salvador posee IVCR con Guatemala.

**TABLA 18: Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada entre El Salvador y Guatemala (IVCR) Año 2017**

Producto	Codigo SAC	Nombre Producto	IVCR
1	842119	CENTRIFUGADORAS APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR LIQUIDOS O GASES	7410.9
2	021019	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES, SALADOS O EN SALMUERA, SECOS O AHUMADOS; H	5528.2
3	853230	CONDENSADORES ELECTRICOS FIJOS, VARIABLES O AJUSTABLES	5427.4
4	550951	HILADOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER)	5246.9
5	551030	HILADOS DE FIBRAS ARTIFICIALES DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER)	2633.5
6	660200	BASTONES, BASTONES ASIEN TO, LATIGOS, FUSTAS Y ARTICULOS SIMILARES	2318.4
7	850162	MOTORES Y GENERADORES, ELECTRICOS, EXCEPTO LOS GRUPOS ELECTROGENOS	2310.9
8	846239	MAQUINAS (INCLUIDAS LAS PRENSAS) DE FORJAR O ESTAMPAR, MARTILLOS PILON	2035.5
9	540741	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS, INCLUIDOS LOS TEJIDOS FABRICAD	1814.6

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC

Por lo tanto, queda de manifiesto que de los principales productos que actualmente se están exportando hacia Guatemala, sólo puede considerarse con alta ventaja competitiva, los derivados de hilados de filamentos sintéticos, identificados como productos de mediana categoría, según CUCI Rev.2.

No obstante, existe la posibilidad de poder aprovechar la existencia de Ventajas comparativas Reveladas del resto de productos en los que actualmente no se está aprovechando el comercio

con dicho país, pudiendo existir una diversificación productiva para los sectores: Reactores nucleares; elementos combustibles (cartuchos) sin irradiar para reactores nucleares; Máquinas y aparatos para la separación isotópica; motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos; carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada; bastones, bastones asiento, látigos, fustas y artículos similares; máquinas (incluidas las prensas) de forjar o estampar, martillos pilón y otras máquinas de martillar, para trabajar metal; máquinas (incluidas las prensas) de enrollar, curvar, plegar, enderezar, aplanar, cizallar, punzonar o entallar, metal; prensas para trabajar metal o carburos metálicos, no expresadas anteriormente.

Asimismo, hay que agregar que el resto de los productos que El Salvador está exportando hacia Guatemala poseen un IVCR positivo que en promedio oscila con un IVCR 15.95. (ver Anexo 13).

### **3.3.1.2. Sectores potencialmente beneficiados del comercio con Honduras**

En el caso de las exportaciones de El Salvador hacia Honduras, como puede observarse en la Tabla 19, los productos exportados son en su mayoría derivados del sector textil, papel higiénico y miscelánea plástica para botellas.

Además, lo anterior permite determinar que los tipos de productos anteriormente detallados son de baja y mediana intensidad tecnológica.

**TABLA 19: Lista de los 10 Principales Productos exportados por El Salvador hacia Honduras en 2017**

COD. SAC.	DESCRIPCIÓN	MONTO US\$	ESTRUCTURA (%)
600632	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO : DE FIBRA SINTETICA, TEÑIDOS	\$ 59,308,222.34	7.69%
600622	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO : DE ALGODON, TEÑIDOS	\$ 41,950,606.34	5.44%
610910	"T-SHIRTS" Y CAMISETAS, DE PUNTO: ALGODÓN	\$ 30,482,689.54	3.95%
481810	Papel higiénico	\$ 28,553,151.45	3.70%
190590	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICION DE CACAO; HOSTIAS, SELLOS VACIOS DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA MEDICAMENTOS, OBLEAS PARA SELLAR, PASTAS SECAS DE HARINA, ALMIDON O FECULA, EN HOJAS, Y PRODUCTOS SIMILARES	\$ 23,709,423.24	3.08%
520513	HILADOS DE ALGODON (EXCEPTO EL HILO DE COSER) CON UN CONTENIDO DE ALGODON SUPERIOR O IGUAL AL 85% EN PESO, SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	\$ 21,722,512.18	2.82%
611030	SUETERES (JERSEYS), "PULLOVERS", CARDIGANES, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES, DE PUNTO	\$ 19,283,408.98	2.50%
392330	- Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares:	\$ 16,948,501.22	2.20%
611020	SUETERES (JERSEYS), "PULLOVERS", CARDIGANES, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES, DE PUNTO	\$ 15,948,551.02	2.07%
392321	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE, DE PLASTICO	\$ 15,734,180.89	2.04%
SUMA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS		\$ 273,641,247.20	35.50%
RESTO DE PRODUCTOS		\$ 497,188,775.59	64.50%
TOTAL EXPORTACIONES		\$ 770,830,022.79	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Otro dato importante es que de modo similar a las exportaciones de El Salvador hacia Guatemala, las exportaciones de los 10 principales productos salvadoreños destinados al mercado hondureño, representan el 35.50% del total de las exportaciones hacia el país vecino, porcentaje bastante representativo, de estos productos para el comercio con Honduras.

En el caso del análisis de ventajas comparativas reveladas, tal y como se detalla en la tabla 20, El Salvador posee IVCR, en productos con baja y mediana intensidad tecnológica.



**TABLA 20: Los 10 Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en 2017**

**(El Salvador – Honduras)**

Producto	Codigo SAC	Nombre Producto	IVCR
1	180632	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO	93938.1
2	610463	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS, FALDAS PANTALON	55789.4
3	600631	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	8249.3
4	610712	CALZONCILLOS (INCLUIDOS LOS LARGOS Y LOS SLIP), CAMISIONES, PIJAMAS	8195.0
5	722990	ALAMBRE DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS	5611.2
6	560750	CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES, ESTEN O NO TRENZADOS, INCLUSO IMPREGNADOS	5228.7
7	540771	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS, INCLUIDOS LOS TEJIDOS FABRICADO	4995.2
8	720851	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA	4909.6
9	721621	PERFILES DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	4536.5
10	481810	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILARES, GUATA DE CELULOSA DC	3915.8

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Puede decirse que al comparar los productos mayormente exportados hacia Honduras y los productos con los que El Salvador posee ventajas comparativas reveladas con dicho país, se obtiene en este análisis comparativo que los productos derivados de Tejidos de Punto, Chalecos, Productos Alimenticios que contengan Cacao y Papel del tipo utilizado para papel higiénico; que son los que actualmente está comerciando El Salvador y con los que a la vez, posee Ventajas Competitivas de ellos frente a Honduras.

No obstante, del resto de los 10 principales productos que actualmente se están exportando hacia Honduras, pero que no poseen un alto IVCR, hay que mencionar que, si poseen IVCR, pero este es leve promediando 36.09. (Ver anexo 14).

Lo anterior también pone en perspectiva el posible aprovechamiento de la existencia de Ventajas Comparativas Reveladas en los productos con los que actualmente no se están exportando hacia Honduras como lo son: hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor; bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares; artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.

### **3.3.2. Sectores Económicos Potencialmente Perjudicados**

Para poder determinar los productos y sectores de la economía salvadoreña, que puedan de alguna manera verse potencialmente perjudicados con la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera entre Guatemala y Honduras, es necesario también realizar un análisis desde la perspectiva del país de Guatemala y Honduras, en relación a los bienes exportados por cada uno

de ellos a El Salvador y así conocer con exactitud el comportamiento de las Ventajas Comparativas de sus mercancías frente a las salvadoreñas.

### 3.3.2.1. Sectores Potencialmente Perjudicados del comercio con Guatemala

Para poder hacer un análisis comercial, se presenta en la tabla 21, los principales productos importados desde Guatemala en donde puede apreciarse que su mayoría se trata de productos de mediana y alta intensidad tecnológica.

**TABLA 21: Lista de los 10 Principales Productos importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017**

<b>COD_SAC</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MONTO US\$</b>	<b>ESTRUCTURA (%)</b>
271600	ENERGIA ELECTRICA	\$ 89,713,346.57	8.75%
220210	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GAS	\$ 35,785,841.69	3.49%
600632	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	\$ 29,918,157.57	2.92%
761290	DEPOSITOS, BARRILES, TAMBORES, BIDONES,	\$ 26,245,314.67	2.56%
151110	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCLUS	\$ 25,051,943.87	2.44%
151190	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCLUS	\$ 22,713,359.92	2.22%
300490	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS I	\$ 19,430,548.34	1.90%
160100	EMBUTIDOS Y PRODUCTOS SIMILARES DE CAR	\$ 19,142,266.70	1.87%
721420	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMP	\$ 19,133,066.51	1.87%
190590	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O G	\$ 16,334,998.77	1.59%
<b>SUMA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS</b>		<b>\$ 303,468,844.61</b>	<b>29.61%</b>
RESTO DE PRODUCTOS		<b>\$ 417,809,871.28</b>	<b>70.39%</b>
TOTAL EXPORTACIONES		<b>\$ 721,278,715.89</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Representando los 10 principales productos el 29.61% del total de las importaciones desde Guatemala. Para el caso del análisis de Ventajas Comparativas Reveladas, se muestra en la Tabla 22, a continuación:

**TABLA 22: Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en los productos importados desde Guatemala**

Producto	Código SAC	Nombre Producto	IVCR
1	482370	LOS DEMAS PAPELES, CARTONES, GUATA DE CELULOSA Y NAP	2546297.28
2	940550	APARATOS DE ALUMBRADO (INCLUIDOS LOS PROYECTORES)	30966.3139
3	621220	SOSTENES ("BRASSIERES", CORPIÑOS), FAJAS, CORSES, TIRAN	17931.0039
4	731010	DEPOSITOS, BARRILES, TAMBORES, BIDONES, LATAS O BOTES	11035.2657
5	080719	MELONES, SANDIAS Y PAPAYAS, FRESCOS	10425.9361
6	731021	Latas o botes para ser cerrados por soldadura o rebordeado	8866.25881
7	640510	Calzado, Con la parte superior de cuero natural o regenerado	5811.86761
8	610423	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS	5661.1791
9	070519	LECHUGAS (LACTUCA SATIVA) Y ACHICORIAS, COMPRENDIDA	5651.81257
10	070200	TOMATES FRESCOS O REFRIGERADOS	4894.24293

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Tal y como se muestra en la tabla 22, entre los productos guatemaltecos que poseen mayor IVCR sobre los productos salvadoreños, sobresalen los productos relacionados con productos primarios, recursos naturales, baja y mediana tecnología.

Es pertinente mencionar que entre los 10 productos que mayormente se están importando desde Guatemala, solamente se posee mayor desventaja relativa en la producción de Depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio (incluidos los envases tubulares rígidos o flexibles), para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 l, sin dispositivos mecánicos ni térmicos, incluso con revestimiento interior o calorífugo, que es uno de los productos en los que Guatemala posee mayor IVCR con frente a El Salvador y que mayormente exporta a dicho país.

Por su parte, del resto de los productos que mayormente se importan desde Guatemala, se posee leve desventaja relativa en 7 de los 9 restantes, promediando un IVCR 322.50 (Ver anexo 15).

Mientras que con los 2 restantes que son: Medicamentos (Excepto Los Productos De Las Partidas 30.02, 30.05 O 30.06) Constituidos Por Productos Mezclados O Sin Mezclar, Preparados Para Usos Terapéuticos O Profilácticos, Dosificados (Incluidos Los Administrados Por Vía Transdérmica) O Acondicionados Para La Venta Al Por Menor; Y Productos De Panadería, Pastelería O Galletería, Incluso Con Adición De Cacao; Hostias, Sellos Vacíos De Los Tipos Utilizados Para Medicamentos, Obleas Para Sellar, Pastas Secas De Harina, Almidón O Fécula, En Hojas, y Productos Similares; se posee una leve ventaja comparativa por parte de El Salvador frente a Guatemala.

### 3.3.2.1. Sectores Potencialmente Perjudicados del comercio con Honduras

En el análisis comercial, se hace una revisión de las mercancías que más se importan desde dicho país, como se muestra en la Tabla 23. Entre los 10 principales productos que se importan desde Honduras representan el 40.96% de las importaciones totales, un valor que tiene un fuerte peso para el comercio hondureño.

**TABLA 23: Lista de los 10 Principales Productos importados por El Salvador desde Honduras para el año 2017**

CÓDIGO SAC	DESCRIPCIÓN	MONTO US\$	ESTRUCTURA (%)
340119	JABON; PRODUCTOS Y PREPARACIONES ORGA	\$ 30,867,608.23	8.49%
151190	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCLUSO	\$ 28,466,036.35	7.83%
621210	SOSTENES ("BRASSIERES", CORPIÑOS), FAJAS,	\$ 15,118,015.01	4.16%
040630	QUESOS Y REQUESON	\$ 12,221,653.80	3.36%
290410	DERIVADOS SULFONADOS, NITRADOS O NITRO	\$ 11,110,132.83	3.06%
580632	CINTAS, EXCEPTO LOS ARTICULOS DE LA PARTI	\$ 10,794,412.74	2.97%
151790	MARGARINA; MEZCLAS O PREPARACIONES ALI	\$ 10,521,523.86	2.90%
440711	MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUI	\$ 10,505,194.05	2.89%
392330	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASAD	\$ 9,741,399.17	2.68%
110100	HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANO	\$ 9,501,221.02	2.61%
<b>SUMA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS</b>		\$ 148,847,197.06	40.96%
<b>RESTO DE PRODUCTOS</b>		\$ 214,517,794.36	59.04%
<b>TOTAL EXPORTACIONES</b>		\$ 363,364,991.42	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Los productos que más se importan desde Honduras pueden identificarse como productos primarios, recursos naturales y baja tecnología.

Por su parte para el análisis de Ventajas Comparativas Reveladas hay que mencionar que, entre el total de los productos exportados por Honduras hacia El Salvador, como se muestra en la Tabla 24, el país vecino posee mayor IVCR principalmente en los siguientes 10 productos.

**TABLA 24: Principales Productos con Mayor Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) en los productos importados desde Honduras**

Producto	COD_SAC	Nombre de Producto	IVCR
1	482370	Artículos moldeados o prensados, de pasta de papel:	707833.48
2	080719	MELONES, SANDIAS Y PAPAYAS, FRESCOS	65183.34
3	240220	Cigarrillos que contengan tabaco	34862.72
4	070200	TOMATES FRESCOS O REFRIGERADOS	28578.91
5	730490	TUBOS Y PERFILES HUECOS, SIN SOLDADURA (SIN COSTURA),	15717.59
6	441510	Cajones, cajas, jaulas, tambores (cilindros) y envases simila	15365.38
7	722230	BARRAS Y PERFILES, DE ACERO INOXIDABLE	6670.66
8	080390	BANANAS, INCLUIDOS LOS PLATANOS "PLANTAINS", FRESCO	6554.06
9	401019	CORREAS TRANSPORTADORAS O DE TRANSMISION, DE CAUC	5884.21
10	040299	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICION D	4918.40

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

Resulta interesante el hecho que Honduras posea ventajas competitivas sobre El Salvador, en productos primarios, recursos naturales y de baja intensidad tecnológica.

No obstante, entre los productos en los que Honduras posee IVCR sobre los productos salvadoreños, son índices muy superiores respecto a los productos en los que El Salvador si posee IVCR sobre Honduras.

Sin embargo, cabe mencionar que entre los productos con los que Honduras posee mayor IVCR, no son los mayoritariamente se importan desde El Salvador. Lo cual es bueno para la economía salvadoreña, pues sin percatarse, se está evitando comerciar en aquellos productos en los que el país posee ventajas comparativas frente a Honduras

Por su parte hay que mencionar, que, si bien es cierto, Honduras no está exportando a El Salvador los productos en los que posee mayor IVCR, en los 10 principales productos que se están importando por El Salvador desde Honduras, se promedian 102.56 como IVCR.

Siendo los derivados de Jabón; Productos Y Preparaciones Orgánicos Tensoactivos Usados Como Jabón, En Barras, Panes, Trozos O Piezas Troqueladas O Moldeadas, Aunque Contengan Jabón; Productos Y Preparaciones Orgánicos Tensoactivos Para El Lavado De La Piel, Líquidos O En Crema, Acondicionados Para La Venta Al Por Menor, Aunque Contengan Jabón; Papel, Guata, Fielto Y Tela Sin Tejer, Impregnados, Recubiertos O Revestidos De jabón O De Detergentes, los que más IVCR poseen del total de los productos importados desde Honduras, con un IVCR de 750.34 sobre El Salvador. (Ver anexo 16).

### **3.4. Análisis Final de la relación Comercial e Índice de Ventajas Comparativas Reveladas entre El Salvador con Guatemala y Honduras.**

Una vez revisado el flujo de mercancías que se comercializan entre los países que conforman el Triángulo Norte, puede decirse que en el caso del comercio con Guatemala, El Salvador posee ventajas comparativas reveladas en casi el 25% del total de productos importados desde Guatemala, siendo estos últimos mayoritariamente manufacturas con baja intensidad tecnológica.

En el caso del comercio con Honduras, El Salvador da muestra de tener Ventaja Comparativa Revelada en 4 de cada 10 productos importados. De manera similar al comercio con Guatemala, los productos importados desde Honduras en los que El Salvador posee IVCR son en su mayoría, manufacturas con bajo nivel de intensidad tecnológica tal y como se detalla en los apartados posteriores.

#### **3.4.1. Análisis de la Relación Comercial e IVCR entre El Salvador y Guatemala**

Actualmente, El Salvador importa desde Guatemala un total de 1881 de productos con código SAC a seis digitos, que en valor monetario alcanzan los \$1,024,747,560.50 dólares. De este número de productos, El Salvador posee Ventaja Comparativa Revelada sobre 470, lo equivale al 24.99% de los productos importados desde Guatemala, con una suma de \$115,537,280.18 equivalentes al 11.27% del total de importaciones desde el país vecino.

Esto implica que, del total de productos importados desde Guatemala, El Salvador posee ventaja comparativa revelada en casi el 25% de estos, es decir, 1 de cada 4 productos importados desde el país vecino, representa una oportunidad de especialización y convertirla en ventaja competitiva, mejorando así los sectores productivos salvadoreños.

Del total de las 1881 partidas SAC pueden clasificarse por su intensidad tecnológica como se muestra en el cuadro 4, representados en su mayoría por Manufacturas con Baja Intensidad Tecnológica.

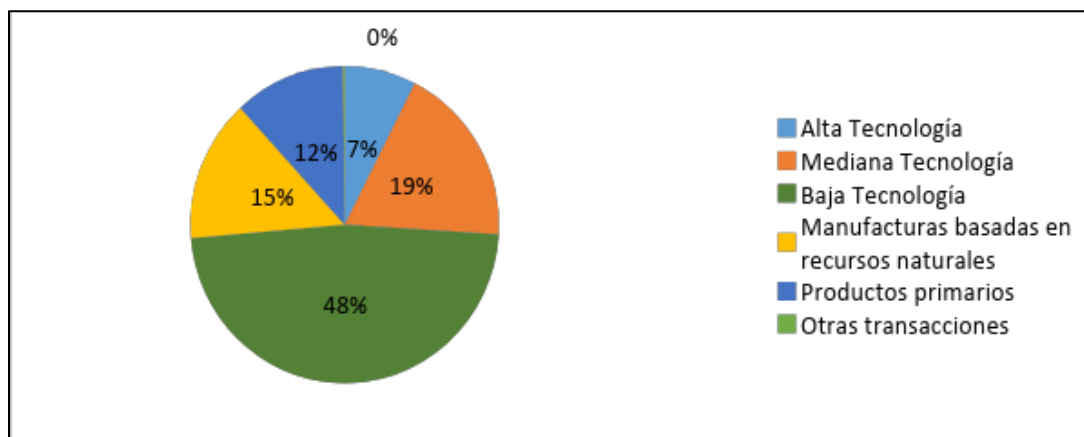
**CUADRO 4: Intensidad Tecnológica del Total de Productos Importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017.**

<b>Intensidad Tecnológica</b>	<b>No. De Partidas SAC de importación desde Guatemala</b>
Alta Tecnología	141
Mediana Tecnología	348
Baja Tecnología	896
Manufacturas basadas en recursos naturales	274
Productos primarios	218
Otras transacciones	4
<b>TOTAL</b>	<b>1881</b>

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, para apreciar la participación tecnológica de los distintos productos importados desde Guatemala conforme al nivel de intensidad incorporado en ellos, como se muestra en el gráfico 47, casi la mitad del total de bienes tienen incorporada Baja Intensidad Tecnológica, con un 47.63% del total de productos importados; seguida por los productos de Mediana Tecnología con un 18.50%.

**GRÁFICO 47: El Salvador. Importaciones desde Guatemala Año 2017 En porcentajes**



Fuente: Elaboración Propia.

Por otro lado, es pertinente identificar y categorizar mediante el nivel de Intensidad Tecnológica los productos en los que El Salvador pese a poseer IVCR sobre ellos, está importando desde Guatemala. Como se detalla en el cuadro 5, del total de 470 productos en los que El Salvador posee IVCR y que importa desde Guatemala, son en su mayoría, con un 55.11% productos de Baja Intensidad Tecnológica, seguido de los productos con Mediana Intensidad Tecnológica con 21.06%.

Esta condición no deja de ser negativa, en el sentido que no se trata de productos con alta intensidad tecnológica, en los cuales sería más difícil para los productores e industria salvadoreña el poder competir en la producción de estos. Por otro lado, si es difícil para los productores el poder satisfacer la demanda de productos con Baja Intensidad Tecnológica, considerando que Guatemala en superficie territorial, supera en más de 5 veces el territorio de El Salvador.

**CUADRO 5: Intensidad Tecnológica de los productos importados por El Salvador desde Guatemala, en los que El Salvador posee IVCR frente a Guatemala para el año 2017**

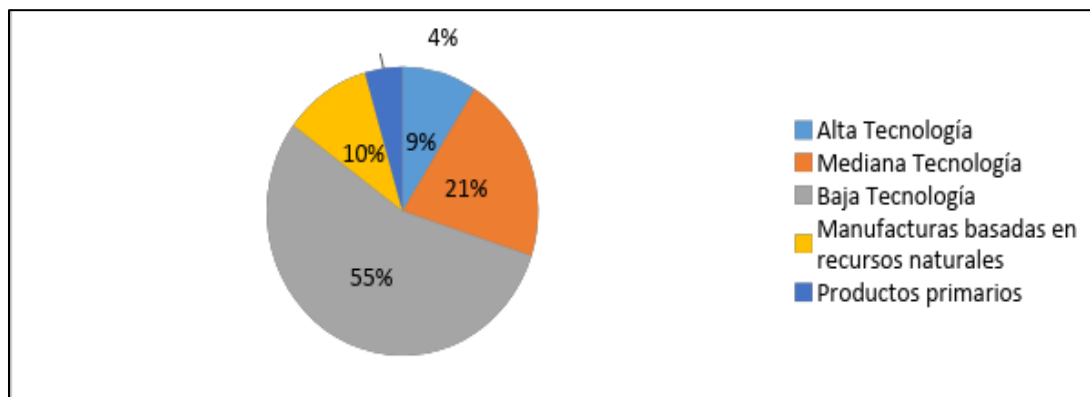
Clasificación de Intensidad Tecnológica	Cant. Productos	Estructura (%)
Alta Intensidad Tecnológica	42	8.94%
Mediana Intensidad Tecnológica	99	21.06%
Baja Intensidad Tecnológica	259	55.11%
Manufacturas con uso de Recursos Tecnológicos	70	14.89%
Recursos Naturales	49	
Básicos/Primarios	21	
<b>TOTAL</b>	<b>470</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia con base a CEPAL y Sanjai Lall.

En la gráfica 48, se muestra el grado de intensidad tecnológica de los 470 productos en los que El Salvador posee un IVCR positivo frente a Guatemala y que está importando desde el país vecino. Entre estos productos en los que El Salvador está importando aun cuando posee un IVCR positivo frente a Guatemala que promedia 95.50.



**GRÁFICO 48: El Salvador. Partidas SAC de importaciones desde Guatemala con IVCR>1 Clasificado por grado de intensidad tecnológica**



Fuente: Elaboración Propia.

Por otro lado, de los 470 productos se detalla en el cuadro 6, los 5 principales productos, según el nivel de Intensidad Tecnológica incorporado en ellos.

**CUADRO 6: Principales productos en los que El Salvador posee mayor IVCR sobre los productos importados desde Guatemala, Clasificados por Nivel de Intensidad Tecnológica**

Nivel de Intensidad Tecnológica	Nombre de Productos
<b>Alta Intensidad Tecnológica</b>	Máquinas de Dibujo; Circuitos electrónicos Integrados; Máquinas para Procesamiento de Datos; Transformadores Eléctricos, Aparatos Electromecánicos con Motor Eléctrico; Osciloscopios.
<b>Mediana Intensidad Tecnológica</b>	Motores y Generadores; Prestos y productos de acabado; Aparatos de Control y Contadores de Tiempo; Pinturas y Barnices; Partes de Máquinas sin conexiones eléctricas.
<b>Baja Intensidad Tecnológica</b>	Perfiles de Hierro o acero sin aliar; Tejidos de Fibra Sintéticas; Artículos de Joyería y sus Partes de metal precioso o Enchapado de Metal; Layas, Palas, Picos; Cierres de Cremalleras.

Fuente: Elaboración propia con base a CEPAL.

### 3.4.2. Análisis de la Relación Comercial e IVCR entre El Salvador y Honduras

La relación comercial y de Ventajas comparativas reveladas con Honduras destaca, que actualmente se están importando un total de 894 diferentes productos que alcanzan un valor monetario de \$363,364,991.42. Cabe mencionar que, entre estos productos, El Salvador posee Ventajas Comparativas Reveladas en 366 de ellos, lo que representa el 40.94% del total de productos importados desde Honduras y que, a su vez, equivale al 30.55% del monto total de importaciones desde Honduras, con un valor monetario de \$ 111,025,180.18.

Lo anterior implica que, del total de productos importados desde Honduras, El Salvador posee ventaja comparativa revelada en casi el 41% de estos. Es decir, 4 de cada 10 productos importados desde el país vecino, representan una oportunidad de especialización para poder convertirla en ventaja competitiva, mejorando así los sectores productivos involucrados.

Por su parte, del total de las 894 partidas SAC que actualmente El Salvador importa desde Honduras, la clasificación por su intensidad tecnológica, se muestra en el cuadro 7, en su mayoría Productos de Baja Intensidad Tecnológica.

**CUADRO 7: Intensidad Tecnológica del Total de Productos Importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017.**

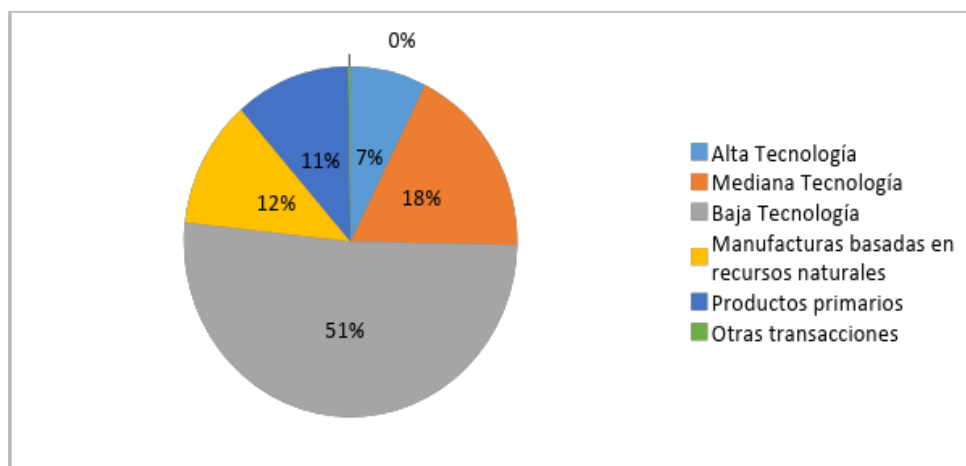
<b>Intensidad Tecnológica</b>	<b>No. De Partidas SAC de importación desde Honduras</b>
Alta Tecnología	66
Mediana Tecnología	160
Baja Tecnología	460
Manufacturas basadas en recursos naturales	106
Productos primarios	100
Otras transacciones	2
<b>TOTAL</b>	<b>894</b>

La participación de los distintos productos importados desde Honduras conforme al nivel de intensidad incorporado en ellos, se muestra en el Gráfico 49, en donde se aprecia que un poco más de la mitad del total de bienes tienen incorporada Baja Intensidad Tecnológica, con un 51.45% del total de productos importados; seguida por los productos de Mediana Tecnología con un 17.90%.

**GRÁFICO 49: El Salvador. Importaciones desde Honduras, según intensidad tecnológica**

**Año 2017**

**En porcentajes**



Fuente: Elaboración Propia.

Por otro lado, es pertinente identificar y clasificar el nivel de Intensidad Tecnológica de los 366 productos que El Salvador está importando desde Honduras con Ventaja comparativa revelada. Como se detalla en el cuadro 8, tal como se presenta a continuación:

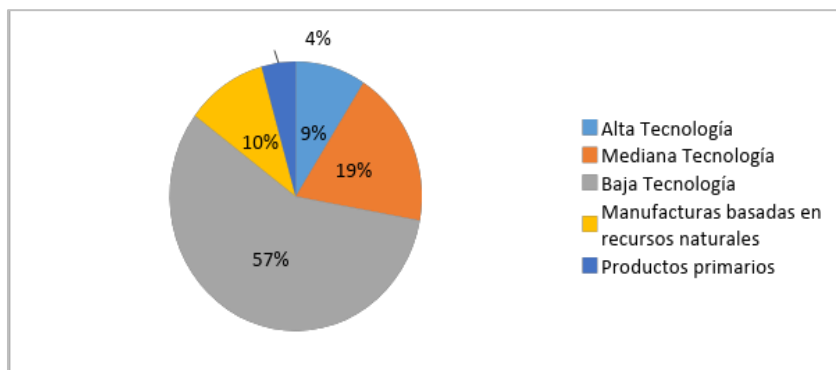
**CUADRO 8: Intensidad Tecnológica de los productos importados por El Salvador desde Honduras, en los que El Salvador posee IVCR frente a Honduras.**

Clasificación de Intensidad Tecnológica	Cant. Productos	Estructura (%)
Alta Intensidad Tecnológica	33	9.02%
Mediana Intensidad Tecnológica	69	18.85%
Baja Intensidad Tecnológica	210	57.38%
Manufacturas con uso de Recursos Tecnológicos	54	14.75%
Recursos Naturales	38	
Básicos/Primarios	16	
<b>TOTAL</b>	<b>366</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración propia con base a CEPAL y Sanjai Lall.

Entre los 366 productos que El Salvador actualmente está importando desde Honduras, se registra un promedio un IVCR de 1,200.15, que sin duda alguna es un alto IVCR frente al país vecino.

**GRÁFICO 50: El Salvador. Partidas SAC de importaciones desde Honduras con IVCR ES/HN>1 Clasificado por grado de intensidad tecnológica. Año 2017**



Fuente: Elaboración Propia.

Como puede observarse en el gráfico 50, la representación de los productos que poseen incorporada Baja Tecnología es del 57.38% siendo una proporción muy significativa por considerar por El Salvador. Por otra parte, entre los productos que El Salvador está importando desde Honduras y con mayor IVCR, se detallan los 5 principales productos, en el cuadro a continuación:

**CUADRO 9: Principales productos en los que El Salvador posee mayor IVCR sobre los productos importados desde Honduras, por Nivel de Intensidad Tecnológica**

Nivel de Intensidad Tecnológica	Nombre de Productos
<b>Alta Intensidad Tecnológica</b>	Hilos y Cables y demas conductores aislados para electricidad; Teléfonos, Lámparas y Tubos Eléctricos de Incandescencia; Micrófonos y sus soportes, altavoces; Medicamentos; Osciloscopios
<b>Mediana Intensidad Tecnológica</b>	Iniciadores y Aceleradores de Reacción, Partes de accesorios de Vehículos Automóviles; Máquinas y aparatos para preparación Industrial de Alimentos; Pinturas y Barnices; Aprestos y productos de Acabados; Tintas de imprimir.
<b>Baja Intensidad Tecnológica</b>	Trajes de Sastre, Vestidos, Sacos, Faldas; Layas, Palas, Picos; Artículos para Cultura física, Gimnasia y Atletismo; Hilos de Coser de fibras sintéticas o artificiales; Los demás tejidos de punto

Fuente: Elaboración propia con base a CEPAL.

El cuadro anterior muestra algunos productos que El Salvador está importando desde Honduras, con mayor IVCR frente a Honduras. De ahí la promoción a estos sectores, volviéndolos más dinámicos, sacando así provecho de su producción y comercio con el país vecino.

### **3.5. Importaciones Salvadoreñas por producto y país de origen**

Dentro del análisis del nivel importaciones de los productos originarios desde los países con los que El Salvador ha suscrito Acuerdos de Alcance Parcial (AAP), Acuerdos de Asociación (ADA) y Tratados de Libre Comercio vigentes, expuestos en el Capítulo II de esta investigación, a continuación, se detalla el peso que poseen las importaciones desde cada uno de los países de la región Centroamericana frente a estas importaciones.

Cabe destacar que desagregando los países que conforman la Unión Europea (28 países) y los demás socios comerciales (8 países, exceptuando los países del Istmo centroamericano) hacen un total de 36 socios comerciales con Acuerdos y Tratados de Libre Comercio.

Por lo tanto, el siguiente análisis corresponde a este total de países como universo, para la facilitar su comprensión. (Omitiendo las importaciones desde los demás países del Resto del Mundo).

De un total de 4,060 partidas SAC a 6 dígitos del total de productos importados por El Salvador, desde los países con los que posee TLC y AAP, se seleccionan los 100 productos mayormente importados para poder identificar las oportunidades de sustituibilidad de los mismos por los productos propiamente elaborados en Centroamérica.

De lo expuesto anteriormente, se detalla por país de la región lo siguiente:

#### **3.5.1. Importaciones Salvadoreñas por productos originarias desde Guatemala**

Dentro de los 100 productos que El Salvador mayormente importa desde los países con TLC y AAP, Guatemala produce y exporta 92 de los mismos. Sin embargo, El Salvador adquiere desde Guatemala 86 de los productos que éste último produce y son parte de los productos mayormente demandados por El Salvador.

Si se considera el total de importaciones de estos 86 productos, puede decirse que El Salvador absorbe el 37.66% de las exportaciones de Guatemala, destacando que, entre estas exportaciones, El Salvador es destino casi en su totalidad (97.29%) de la producción guatemalteca de: Trozos y Despojos de gallo o gallina congelados; Uvas Frescas; Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo; energía eléctrica; Papel y cartón kraft para cubiertas;

Por su parte, Guatemala en promedio, satisface tan sólo el 9.38% de la demanda total de El Salvador en estos 86 productos, siendo este porcentaje bajo, pero nada despreciable,

considerando la participación de 36 socios comerciales que se mencionaron al inicio de este apartado.

En cuanto a los productos que Guatemala si está exportando al Resto de Mundo y El Salvador, no está adquiriendo (14 productos) puede decirse que representan menos del 0.26% lo que equivale a \$1,076,578.00 dólares de las exportaciones guatemaltecas, mientras que los mismos 14 productos que El Salvador importa de los países con los que posee TLC y AAP la cantidad es de \$413,017,144.70.

### **3.5.2. Importaciones Salvadoreñas por productos originarias desde Honduras**

Dentro de los 100 productos que El Salvador mayormente importa desde los países con TLC y AAP, Honduras produce y exporta 81 de estos productos al resto del mundo. Sin embargo, El Salvador adquiere desde Honduras 66 de los productos que éste último produce y son parte de los productos mayormente demandados por El Salvador.

Si se considera el total de importaciones de estos 66 productos, puede decirse que El Salvador absorbe el 33.73% de las exportaciones de Honduras, destacando que entre estas exportaciones El Salvador es destino casi en su totalidad (97.86%) de la producción hondureña de estos productos: Acumuladores eléctricos de plomo; Las demás máquinas y telares de punto, de tul, encaje, bordar; Combinaciones de Refrigerador y congelador; Los demás poliestirenos en formas primarias; Compresas y Tampones Higiénicos.

Por su parte, Honduras en promedio satisface tan sólo el 3.39% de la demanda total de El Salvador en estos 63 productos, siendo este porcentaje muy bajo, incluso cerca del 30% del total de la demanda cubierta por Guatemala.

En cuanto a los productos que Honduras si está exportando al Resto de Mundo y El Salvador no está adquiriendo (18 productos) puede decirse que representan menos del 0.29% lo que equivale a \$3,014,365.77 dólares de las exportaciones hondureñas, mientras que los mismos 18 productos El Salvador importa vía TLC y AAP suman la cantidad de \$1,032,475,496.50 dólares.

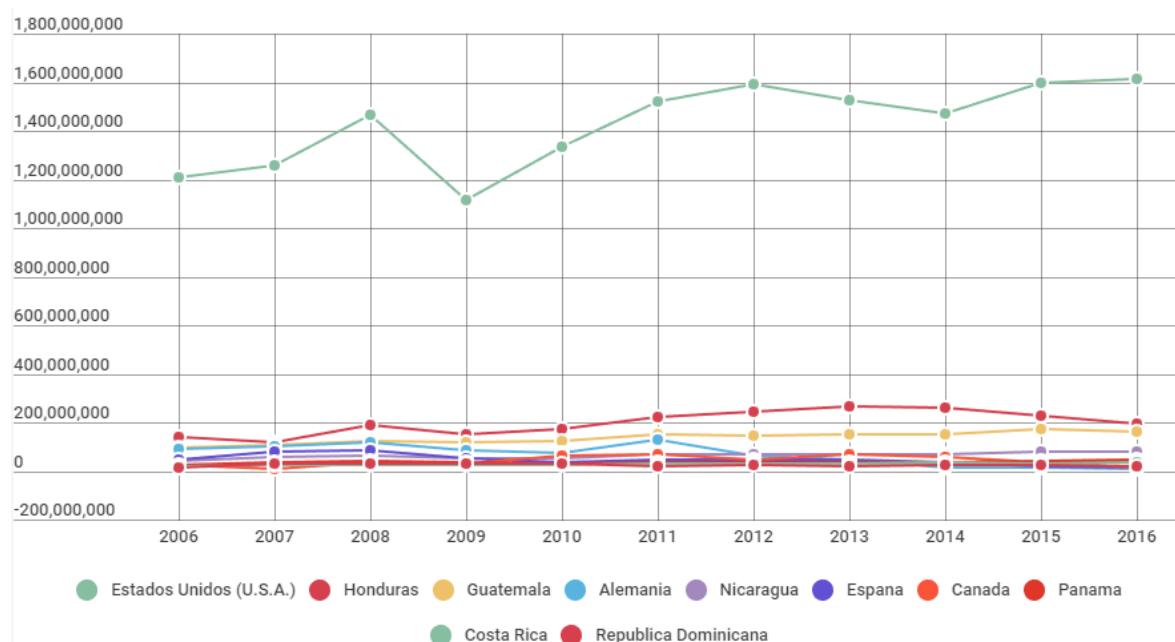
### **3.6. Encadenamientos Productivos con Guatemala y Honduras**

Como propone la matriz Ansoff, la diversificación, es decir, pasar a ofertar nuevos productos a nuevos mercados, no significa precisamente modificar la estructura productiva incursionando en nuevos mercados, sino más bien buscar ampliar el alcance llegando a otros mercados con productos de mayor calidad. Por lo que, es en este punto donde entran los encadenamientos

productivos y las MIPYMES. De acuerdo con Porter (1985); las cadenas de valor o encadenamiento productivo, consisten en descomponer las actividades interdependientes relevantes de una empresa que contribuyen al proceso de producción o de servicios. Estas actividades que definen la posición de los costos relativos y la diferenciación con respecto a otras empresas o industrias. Pero antes de profundizar en esto, en el gráfico siguiente se mostrará los países a los que más les vende El Salvador.

En el gráfico 51 se puede destacar que hay 5 países de Centroamérica a los cuales El Salvador más les vende, es decir, muestra la importancia de la región para El Salvador. Sin embargo, para alcanzar a los demás países de la región, aprovechando al máximo la unión aduanera, solidificándose de cara a la apertura mundial como región; es necesario que se genere un encadenamiento productivo en el país, en especial entre las grandes empresas y las PYMES.

**GRÁFICO 51: El Salvador. Principales países de exportación**



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.  
 Nota: Unidades monetarias expresadas en dólares.

La vinculación entre empresas trae muchos beneficios, tanto para las pequeñas y medianas empresas (pymes) así como para las grandes empresas. Los encadenamientos son un medio para integrarse a la economía global y mejorar procesos productivos a través de tecnología, calidad e innovación. Desde la perspectiva de país, los encadenamientos productivos promueven el mejoramiento de su base industrial, fortalecen su oferta-país la atracción de inversión y propician el arraigo de las empresas. Sin embargo, la promoción de los encadenamientos

productivos en el país es un objetivo de política muy importante, que, sin lugar a duda, no se logra por decreto.

### **3.7. HALLAZGOS DEL CAPÍTULO**

La recién ratificación del Protocolo a la Adhesión a la Unión Aduanera para El Salvador, sin duda alguna, da muestras de encaminar al país por un buen rumbo y bases firmes de Integración Centroamericana. Este paso, abre las posibilidades de mejorar la diversificación productiva y comercial exportadora del país mediante el aprovechamiento de las pequeñas y medianas empresas al poder insertarse al mercado regional.

Una vez llevado a cabo el análisis comercial de los principales productos exportados e importados por El Salvador con los países de la región centroamericana, su nivel de intensidad tecnológica y de las ventajas comparativas reveladas, puede identificarse que, de la mayor cantidad de productos exportados hacia Guatemala, El Salvador posee IVCR, aunque su ventaja es muy baja o leve. Mientras que en los productos en los que El Salvador posee mayor ventaja comparativa revelada, el nivel de exportaciones es muy bajo.

De ahí, que solamente en uno de los productos en los que se posee un alto Índice de Ventajas Comparativas Reveladas se encuentra dentro de los 10 productos que más se exportan; lo que es muy favorable para el sector y el comercio salvadoreño.

Por tanto, que la adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera con Guatemala y Honduras es sin duda alguna una oportunidad de poder potenciar los sectores y dinamizar las exportaciones del país al resto de la región.

En cuanto a las importaciones que mayormente se hacen desde la región centroamericana, se puede identificar que El Salvador, en efecto, está importando aquellos productos en los que no posee Ventajas Comparativas Reveladas con el resto de los países de la región.

Sin embargo, cabe destacar que desde Guatemala y Honduras, con los cuales el país se adherirá al Protocolo de Integración Profunda, se están importando una serie de productos (tal y como se ha detallado en los apartados del capítulo) en los que El Salvador posee IVCR sobre ellos, según los distintos niveles de intensidad tecnológica o valor agregado incorporado en ellos. Esto implica



que, mediante el uso de estas herramientas de análisis, se pueden corregir errores comerciales o productivos en los que se esté incurriendo.

En este sentido, es plausible que El Salvador intensifique la producción de estos bienes en los que posee Ventajas comparativas reveladas y poder así pasar a cubrir la demanda nacional de ellos, aprovechando la ventaja ya existente.

En suma, con estos hallazgos pueden elaborarse propuestas que no sólo beneficiarían el comercio, sino que, y más importante, logre generar diversificación y transformación productiva. Así mismo, también es posible identificar los pros y contras de los intercambios comerciales respecto a las ventajas comparativas de El Salvador, como las oportunidades y desafíos que trae consigo la Unión Aduanera.

## CAPÍTULO IV

### PROPUESTAS EN MATERIA DE DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL DE BIENES; Y EN MATERIA DE CONCRECIÓN DE LA UNIÓN ADUANERA

La región centroamericana siempre ha observado con interés la idea de concretar una unión aduanera, con miras a una integración regional. Es decir, siempre se ha considerado la idea de convertirse en un vecindario de puertas abiertas. Dado que, los beneficios de la unión aduanera, según expertos, jugará un rol determinante para un futuro con un crecimiento positivo, sostenible e integral. Dicho crecimiento aspira a generarse en todas las partes, y no en unas pocas como ha mostrado la empírea con los tratados de libre comercio. Sin embargo, a pesar de que, al día de hoy, los avances no han sido “notorios”, el concepto no es nuevo para la región, ya que, a lo largo de los años existieron muchas iniciativas para fortalecer las economías regionales.

De la misma manera, actualmente los países miembros de la región, se encuentran insertados o tratan de incorporarse al mercado mundial, con diferentes grados de profundidad y a través de diferentes formas y con diversos socios, por lo que existe un desarrollo desigual en la región. Mientras que unos países como Panamá cuentan con un fuerte sector financiero y logístico-portuario, países como El Salvador presentan históricamente bajos rendimientos de crecimiento económico con relación a los países del istmo centroamericano. Es en este sentido que, Caldentey (2014, p. 14) sostiene *“los países centroamericanos no se han liberado de los rasgos estructurales propios del tamaño pequeño de sus economías: importadores netos de recursos primarios (principalmente hidrocarburos) y fuertemente vinculados a la economía de los Estados Unidos”*.

La Integración Económica Centroamericana debe de tener como propósito principal el desarrollo integral de la región, buscando así fortalecer los sectores potencialmente productivos con miras a una apertura comercial con el resto del mundo, que permita así un desarrollo sostenible en la región centroamericana.

En este apartado se abordarán las propuestas en materia de diversificación productiva y comercial exportadora, así como propuestas en materia de concreción de la Unión Aduanera. Sin embargo, desde la perspectiva económica se presentan las siguientes 3 propuestas generales para lograr así una inserción competitiva en el mercado mundial: a) La primer propuesta es buscar

el fortalecimiento de los agentes económicos dentro del mercado nacional, b) La segunda es el fomento de la competitividad de éstos en el mercado regional, y por último, c) la inserción centroamericana en el mercado mundial, la cual podrá tener dos dimensiones correlacionadas; una con respecto a los bloques o países similares o más pequeños que la región centroamericana y la otra, de cara a bloques o socios con mayor peso.

#### **4.1. En Materia de Diversificación Productiva y Comercial Exportadora**

El Salvador, desde siempre ha sido una economía pequeña y abierta, sin embargo, a pesar de que ha logrado una apertura comercial, existe una brecha negativa en la capacidad de producción, mostrando así una ineficiencia y falta de uso de los recursos en su totalidad, dando como resultado un reducido crecimiento potencial.

Para poder lograr una mayor diversificación y transformación productiva en el país, con el objetivo de aprovechar de la mejor manera la adhesión a la Unión Aduanera Centroamericana nos basaremos en la Matriz Ansoff. Esta es una herramienta para efectuar un análisis estratégico de crecimiento, también conocida como vector de crecimiento. La Matriz de Ansoff se fundamenta en 4 pilares los cuales se dividen en dos ejes, éstos son los productos y los mercados. Los cuatro pilares o estrategias son las siguientes: \*Penetración del mercado, \*Desarrollo del mercado, \*Desarrollo de productos y \*Diversificación. (*Harvard Business Review, 2018*).

La propuesta se fundamenta en el uso de la Matriz de Ansoff y la puesta en práctica de 3 estrategias presentadas en dicha matriz: la penetración de los mercados existentes de El Salvador sería la estrategia a corto plazo, mientras que en el largo plazo se enfocará en el Desarrollo de productos y la diversificación de la canasta productiva que se ofrece al mercado nacional e internacional.

La primera propuesta radica en la penetración de los mercados existentes de El Salvador. La ropa interior, el papel higiénico, el azúcar y los medicamentos son algunos de los productos elaborados en El Salvador que han ido incursionando en el mercado internacional en los últimos años. Por lo tanto, la estrategia de penetración del mercado persigue un mayor consumo de los productos actuales que son los productos que El Salvador exporta en los mercados ya mencionados. Un factor determinante en la penetración de los mercados será la intensidad tecnológica para estos productos, logrando así un incremento de la calidad y reducción de costos.

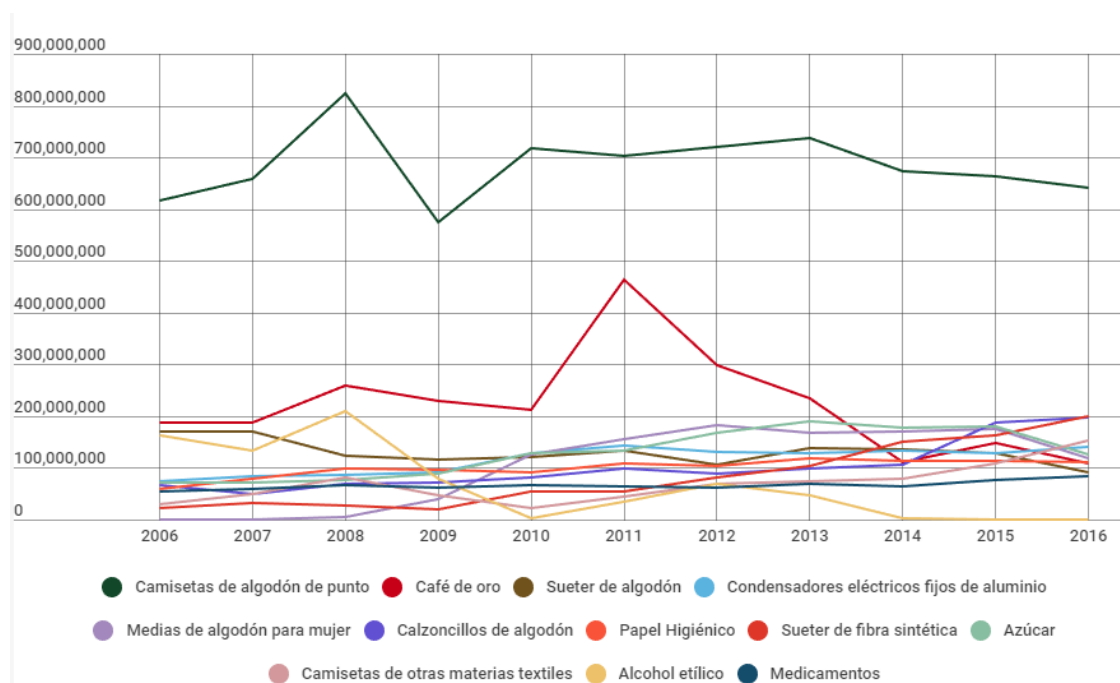
Si bien es cierto, el sector textil ha tenido una tendencia positiva en los últimos años, como era de esperarse ha tenido alzas y bajas, sin embargo, ha sido el sector textil el que ha mostrado

mejores tendencias. Tal como sostiene el informe de comercio exterior 2016 del BCR, “Las exportaciones de maquila tuvieron un crecimiento positivo de 3.8% interanual y las prendas de vestir crecieron a una tasa robusta del 16.5%; en conjunto con 8 actividades más impidieron que las exportaciones descendieran en mayor proporción”.

Otro sector que debe de ser aprovechado en la penetración del mercado, son los medicamentos. Los medicamentos fabricados en El Salvador son otros de los productos cuya exportación ha crecido entre 2006 y 2016, según los datos del BCR. Para el sector farmacéutico, el 2016 ha sido el mejor año, tras vender al exterior 138 millones 529 mil 531 dólares. Muestra de la importancia de los medicamentos es que El Salvador es el décimo proveedor de medicinas para Centroamérica y ocupa la posición 12 del ranking de exportadores de América. Asimismo, el papel higiénico, también está en auge. El Salvador se ha convertido en uno de los máximos proveedores de dicho producto para la región centroamericana y República Dominicana, según las estadísticas del BCR.

Lo anterior significa que, El Salvador posee capacidad de diversificación productiva y comercial exportadora de productos existentes, que ya son potencialmente exportados o, en dado caso, que ya se exportan pero que requieren ser aprovechados para incrementar sus exportaciones (medicamentos), tanto para el mercado regional, como para el resto del mundo. Con el fin de realizar énfasis en el primer pilar de la matriz de Ansoff: penetración del mercado, es necesario mencionar los 12 productos en los que El Salvador cuenta con mayor potencial con respecto a los demás países de Centroamérica, los cuales son: camisetas de algodón y punto, azúcar, café, camisetas de otras materias primas, suéter de algodón, papel higiénico, condensadores eléctricos fijos de aluminio, calzoncillos de algodón, medias de algodón, suéter de fibra sintética, medicamentos y alcohol etílico. El siguiente gráfico muestra los 12 productos más exportados para el período 2006-2016.

**GRÁFICO 52: El Salvador: Productos más exportados al resto del mundo**



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Nota: Monto en unidades monetarias.

El gráfico anterior puede resumirse en 4 áreas, el sector textil, agricultor, manufacturero y químico; éste es un buen indicio, ya que significa que El Salvador tiene capacidad de diversificación productiva y comercial exportadora, sin la necesidad de estancarse en la producción de unos cuantos bienes. Como muestra el gráfico anterior y como hemos sostenido hasta este momento, el sector textil es de los sectores más dinámicos y potenciales de la economía salvadoreña de cara a la Unión Aduanera Centroamericana. Sin embargo, hay otros sectores que deben de ser aprovechados. Hasta aquí se ha abordado la primera propuesta de la matriz Ansoff, la penetración del mercado. No obstante, la penetración de mercado no solo se dará en manera de incrementar el nivel de producción; por lo cual, una de las propuestas que se manejará es la de analizar y debatir un posicionamiento económico, comercial y financiero común realista, consistente y sustentable. Asimismo, se requiere contar con una visión geopolítica común independiente no basada en intereses particulares, ilusiones, preconcepciones o dogmatismos; sino más bien buscar potencializar los sectores productivos sobresalientes no solo enfocados a penetrar el mercado centroamericano, sino más bien buscar una ampliación de éste con el resto del mundo.

Sin embargo, es necesario exponer la diferencia entre los productos que El Salvador exporta hacia Estados Unidos y hacia la región centroamericana. De acuerdo con la CEPAL (2013), los productos que registraron mayor demanda de Centroamérica respecto a El Salvador, para el período 2000 y 2010, fueron: artículos para transportar o envasar mercancías; productos y preparados químicos; y receptores de televisión en colores. Dichos productos son catalogados como productos de baja y media intensidad. Mientras que las exportaciones de El Salvador hacían Estados Unidos, se encuentran en los sectores de prendas y complementos de vestir de punto, prendas, productos derivados de recursos naturales y complementos de vestir no de punto, los demás artículos confeccionados.

De lo anterior, se puede mencionar que las exportaciones de El Salvador hacia el mercado interno centroamericano muestran una mayor diversificación de productos comercializados, en comparación con los productos que se exportan a Estados Unidos. Hay que tomar en cuenta que, los productos exportados hacia Centroamérica tienen un mayor impacto en cuanto a la intensidad tecnológica utilizada, en comparación a los productos que más se exportan a Estados Unidos.

Por tanto, considerando la adhesión de El Salvador a la unión aduanera; hecho significativo para incursionar aún más en la penetración del mercado, y dado que las exportaciones de El Salvador tienen como principal destino Centroamérica y el nivel de intensidad tecnológica de los productos con destino a Centroamérica es mayor que las exportaciones al resto del mundo, se propone ampliar la penetración del mercado por medio de la unión aduanera, ya que:

*“La Unión Aduanera ha dado muestras (en Guatemala y Honduras) de ser beneficiosa para para la facilitación del comercio y mejorar significativamente los tiempos en las fronteras, pasando de tardar aproximadamente 40 horas en pasar de una frontera a otra, a tardar no más de 5 minutos. Lo que no cabe duda, es que se reduce los costos logísticos de los agentes económicos”* García, W. (entrevista personal, julio 2018).

Como ejemplo de incremento del comercio comercial, se menciona el caso de Honduras. A consecuencia de adherirse a la unión aduanera, el gobierno hondureño da cifras que, en el marco de la unión aduanera, el comercio hondureño ha incrementado en un 15%. Es decir, que, si se trata de mejorar e incentivar la capacidad comercial y oferta exportable de El Salvador, la adhesión a la Unión Aduanera es una fuente viable y posible para tal fin.

#### **4.1.1 Promoción a los Sectores Potencialmente Identificados**

Como parte de la propuesta en materia de alcanzar mayor diversificación productiva y comercial exportadora, es de vital importancia la identificación y señalización de los productos que en el capítulo anterior destacan ser potenciales para su aprovechamiento comercial.

En la investigación se ha detallado que entre los productos con los que El Salvador posee mayor Índice de Ventajas Comparativas Reveladas con cada uno de los países de la región (Ver Tablas 10-14).

No cabe duda de que para poder alcanzar y elaborar acciones para incentivar a los sectores potencialmente identificados con mayores IVCR, debe también de categorizar y desagregar las estrategias por destino de exportación, pues tal y como se ha detallado en el capítulo 3, estos IVCR son específicos para cada país del istmo centroamericano.

Como parte de estas estrategias de incentivos hacia los distintos sectores puede mencionarse:

##### **4.1.1.1. Promoción a los Sectores Potencialmente identificados con Guatemala**

Como resultado del análisis Comercial y de IVCR desarrollados en el capítulo anterior puede decirse que, entre los productos que poseen mayor coincidencia de ser de beneficiosa producción y comercio para El Salvador con el país vecino de Guatemala y, por lo tanto, una alternativa para incentivar a los productos siguientes derivados de hilados de filamentos sintéticos, identificados como productos de mediana tecnología, según CUCI Rev.2.

Sin dejar de lado la posibilidad de poder aprovechar la existencia de Ventajas Comparativas Reveladas del resto de productos en los que actualmente no se está aprovechando el comercio con dicho país, puede existir una diversificación productiva para los sectores: reactores nucleares; elementos combustibles (cartuchos) sin irradiar para reactores nucleares; Máquinas y aparatos para la separación isotópica; motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos; carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada; bastones, bastones asiento, látigos, fustas y artículos similares; maquinas (incluidas las prensas) de forjar o estampar, martillos pilón y otras máquinas de martillar, para trabajar metal; maquinas (incluidas las prensas) de enrollar, curvar, plegar, enderezar, aplanar, cizallar, punzonar o entallar, metal; prensas para trabajar metal o carburos metálicos, no expresadas anteriormente.

Por otra parte, no se puede olvidar que el resto de los productos que El Salvador está exportando hacia Guatemala poseen un IVCR positivo que en promedio oscila entre 15.95, lo que indica que el continuar con la producción de estos no dejará de ser positivo para El Salvador.

Asimismo, tal y como se mostró anteriormente, entre los productos guatemaltecos que poseen mayor IVCR sobre los productos salvadoreños, sobresalen los productos relacionados con productos primarios, recursos naturales, baja y mediana tecnología. Lo que no deja de ser alentador, pues esto significa que los productos requieren de nula o baja intensidad tecnológica por parte de El Salvador, para igualar en valor agregado a los productos guatemaltecos.

Se tiene que considerar que para el caso de las importaciones con origen desde Guatemala del total de las 1881 partidas SAC pueden clasificarse por su intensidad tecnológica, representados en su mayoría por Manufacturas Basadas en Recursos Naturales.

Casi la mitad del total de estos bienes tienen incorporada Baja Intensidad Tecnológica, con un 47.63% del total de productos importados; seguida por los productos de Mediana Tecnología con un 18.50%.

Finalmente, tal y como se detalla en el Capítulo III, ante la adhesión a la Unión Aduanera del Triángulo Norte centroamericano y la identificación del tipo de comercio que El Salvador importa de los países que en el marco de los acuerdos AAP, AdA y TLC (36 países en total), existe una serie de productos que actualmente Guatemala y Honduras, pese a la producción de muchos de los productos demandados por El Salvador, no están siendo destinados a tal destino, ni aprovechada ésta producción regional.

En el caso del comercio con Guatemala pueden mencionarse los siguientes productos como posibles sustitutos de las importaciones de El Salvador originarias de los países con los que posee TLC:



**TABLA 25: Productos Originarios de Guatemala y que también importa El Salvador desde los países con los que posee Acuerdos y Tratados Comerciales**

COD_SAC	DESCRIPCIÓN	Importaciones vía TLC	Exportaciones Totales de Guatemala	Exportaciones destinadas a El Salvador	Estructura (%)
271012	Aceites livianos ligeros y preparaciones	\$ 293,179,931.74	\$ 57,508,375.00	\$ 10,321,484.00	17.95%
210690	Las demás preparaciones alimenticias	\$ 60,749,245.42	\$ 42,783,351.00	\$ 15,549,176.00	36.34%
300450	Los demás medicamentos que contengan vitaminas	\$ 17,492,165.59	\$ 23,001,600.00	\$ 3,015,533.00	13.11%
330499	Las demás preparaciones de maquillaje	\$ 20,236,078.09	\$ 22,965,667.00	\$ 4,974,323.00	21.66%
300420	Medicamentos que contengan otros antibióticos.	\$ 15,301,250.20	\$ 14,173,708.00	\$ 2,308,085.00	16.28%
380991	Los demás aprestos y productos de acabado del tipo	\$ 12,568,861.93	\$ 9,760,021.00	\$ 1,779,372.00	18.23%
230990	Las demás preparaciones del tipo utilizadas para la	\$ 11,618,939.19	\$ 32,227,162.00	\$ 5,063,762.00	15.71%
330720	Desodorantes corporales y antitranspirantes	\$ 10,318,041.57	\$ 11,532,911.00	\$ 2,531,021.00	21.95%
380891	Insecticidas, raticidas y demás anti roedores, fungicidas	\$ 9,954,052.02	\$ 50,709,109.00	\$ 4,910,039.00	9.68%
620462	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos	\$ 6,441,018.25	\$ 16,860,045.00	\$ 410,300.00	2.43%
380892	Insecticidas, raticidas y demás anti roedores, fungicidas	\$ 4,164,472.13	\$ 45,730,149.00	\$ 2,349,278.00	5.14%
300410	Medicamentos que contengan penicilinas o derivados	\$ 3,251,734.60	\$ 9,343,554.00	\$ 1,089,473.00	11.66%
850610	Pilas y baterías de pilas, eléctricas de dióxido de manganeso	\$ 1,140,204.58	\$ 18,348,214.00	\$ 653,477.00	3.56%
060210	Esquejes y estaquillas sin enraizar e injertos	\$ 145,029.07	\$ 18,289,929.00	\$ 773.00	0.00%
120991	Semillas de legumbres y hortalizas,	\$ 874,059.25	\$ 13,568,863.00	\$ 432,375.00	3.19%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA.

En la Tabla 25 puede observarse 15 de los principales productos con los que Guatemala y El Salvador registran bajo nivel comercial, principalmente porque Guatemala exporta estos mismos productos al Resto del Mundo, mientras que El Salvador los está obteniendo de los países con los que posee Acuerdos y Tratados Comerciales.

Tal y como se observa, la mayoría de la demanda salvadoreña en estos productos basados en recursos naturales y de baja intensidad tecnológica, Guatemala los exporta en mayor cantidad que la demanda individual de ellos por El Salvador.

Asimismo, de la demanda de El Salvador en estos 15 productos tan sólo consume en promedio el 13.13% de los productos originarios de Guatemala.

A manera de propuesta de diversificación productiva y comercial, el aprovechamiento de los índices de ventaja comparativa revelada de El Salvador sobre Guatemala y viceversa, permitirá una situación ideal de comercio entre las dos naciones. Si se toman en cuenta los IVCR de El Salvador respecto a Guatemala (Ver capítulo III, apartado 3.3.), esto permitirá establecer las relaciones comerciales entre ambas naciones, ya que se incentiva a ambas partes a exportar aquellos bienes en los cuales se mantienen cierta ventaja, e importar aquellos en los cuales se tienen desventaja. Esto permitirá incentivar el comercio entre ambos países y a la región misma; fortalecer la competitividad como región e incrementar la industria de los sectores con mayor índice de ventaja comparativa.

Hay que mencionar que de los principales productos que actualmente se están exportando hacia Guatemala, sólo puede considerarse con Alta Ventaja competitiva, los derivados del hilado de filamentos sintéticos, debido a que es un producto que cuenta con base industrial en el país. Mientras que los productos que cuentan con altos índice de ventajas comparativas, son sectores con altas expectativas a incrementar su base de producción en el país debido a que cuenta con un IVCR alto, lo que implica un estímulo hacia el incremento de la producción debido a sé es más competitivo, por lo que se propone incentivar una diversificación productiva para los sectores: Reactores nucleares; elementos combustibles (cartuchos) sin irradiar para reactores nucleares; Máquinas y aparatos para la separación isotópica; motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos; carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada; bastones, bastones asiento, látigos, fustas y artículos similares; maquinas (incluidas las prensas) de forjar o estampar, martillos pilón y otras máquinas de martillar, para trabajar metal; maquinas (incluidas las prensas) de enrollar, curvar, plegar, enderezar, aplanar, cizallar, punzonar o entallar, metal; prensas para trabajar metal o carburos metálicos, no expresadas anteriormente.

Del total de productos importados desde Guatemala, El Salvador posee ventaja comparativa revelada en casi el 25% de estos. Es decir, 1 de cada 4 productos importados desde el país vecino, tiene oportunidad de especialización y convertirla en ventaja competitiva, mejorando así los sectores productivos salvadoreños. Asimismo, de los 470 productos en los que El Salvador posee un IVCR positivo frente a Guatemala y que está importando desde el país vecino, 42 productos son de intensidad tecnológica, siendo estos: Máquinas de Dibujo; Circuitos electrónicos Integrados; Máquinas para Procesamiento de Datos; Transformadores Eléctricos, Aparatos Electromecánicos con Motor Eléctrico; Osciloscopios. Por lo que se propone incentivar los sectores con intensidad tecnológica, ya que Centroamérica se caracteriza por el comercio de productos de baja y mediana tecnología, o bien de bajo o mediano valor agregado.

Por otra parte, se propone sustituir gradualmente las importaciones de El Salvador provenientes desde los países con los que se ha firmado un Tratado de Libre Comercio (ver capítulo III, apartado 3.5), y en su lugar incentivar e incrementar las importaciones originarias del país con el que se ha suscrito la Unión Aduanera: Guatemala, ya que el objetivo final es concretar una Integración Económica Centroamericana y, cabe recordar que, los TLC implican perforaciones para la concesión de una Integración Económica Centroamericana. Por ello, se propone que El Salvador y los países de la región deben enfocarse en la creación de un mercado regional potencializado con el objetivo de incrementar la producción y sustitución de los productos que se importan desde los países con TLC; tomando en consideración que actualmente la región misma

los produce, solo que, en menos intensidad, debido a que El Salvador los demanda en mayor proporción desde los países con TLC.

#### 4.1.1.2. Promoción a los Sectores Potencialmente identificados con Honduras

Entre los productos que poseen mayor coincidencia de ser de beneficiosa producción y comercio para El Salvador con el país vecino de Honduras y por lo tanto, una alternativa para incentivos a los sectores productivos, se encuentran: los derivados de Tejidos de Punto, Chalecos, Productos Alimenticios que contengan Cacao y Papel del tipo utilizado para papel higiénico, que actualmente está comerciando El Salvador y con los que a la vez, posee Ventajas Competitivas de ellos frente a Honduras, según CUCI Rev.2.

Por otra parte, no se puede dejar de lado que los productos mayormente importados desde Honduras poseen baja y mediana intensidad tecnológica, tales como: derivados del sector textil, papel higiénico y miscelánea plástica para botellas.

Para el caso del comercio con Honduras, puede decirse que, con la adhesión a la unión aduanera por parte de El Salvador, se abre la posibilidad de aprovechar el comercio entre estos países como se detalla en la Tabla 26.

**TABLA 26: Productos Originarios de Honduras y que también importa El Salvador desde los países con los que posee Acuerdos y Tratados Comerciales**

COD_SAC	DESCRIPCIÓN	Importaciones vía TLC	Exportaciones Totales de Honduras	Exportaciones destinadas a El Salvador	Estructura (%)
300490	Los demás medicamentos preparados	\$ 156,045,547.92	\$ 7,722,973.10	\$ 937,320.67	12.14%
630900	Artículos de prendería.	\$ 32,355,276.23	\$ 4,684,755.89	\$ 2,118.00	0.05%
854449	Los demás conductores electricos	\$ 13,148,103.96	\$ 17,050,650.17	\$ 967,912.19	5.68%
950300	Triciclos, patinetes, coches de pedal y juguetes similares	\$ 10,038,777.05	\$ 9,208,180.73	\$ 2,962.80	0.03%
380891	Insecticidas, raticidas y demás anti roedores, fungicidas,	\$ 9,954,052.02	\$ 5,533,795.30	\$ 7,975.20	0.14%
190410	Productos a base de cereales, obtenidos por insuflado o f	\$ 9,694,665.30	\$ 11,143,367.97	\$ 201,760.23	1.81%
392350	Tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre.	\$ 8,596,906.36	\$ 3,382,173.03	\$ 510,177.76	15.08%
392410	Vajilla y demás articulos para el servicio de mesa	\$ 7,754,572.79	\$ 3,520,739.93	\$ 100,060.52	2.84%
240220	Cigarrillos que contengan tabaco.	\$ 2,716,035.35	\$ 32,909,335.85	\$ 3,055,904.67	9.29%
482020	Cuadernos	\$ 2,015,775.05	\$ 4,242,149.34	\$ 211,853.32	4.99%
940429	Colchones y otras materias	\$ 515,157.27	\$ 5,875,119.68	\$ 23,350.48	0.40%
210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos; sopas, potajes	\$ 8,728,195.45	\$ 2,923,632.98	\$ 666,934.78	22.81%

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA.

En la Tabla 26 puede observarse que 12 de los principales productos con los que Honduras y El Salvador reportan bajo nivel comercial, principalmente porque Honduras exporta estos mismos productos al Resto del Mundo, mientras que El Salvador los está obteniendo de los países con los que posee Acuerdos y Tratados Comerciales.

Tal y como se observa, en algunos de estos productos de la demanda salvadoreña con baja y mediana intensidad tecnológica, Honduras los produce en mayor cantidad que la demanda individual por El Salvador al resto de países con los que posee tratados comerciales.

Asimismo, de la demanda de El Salvador de estos 12 productos tan sólo adquiere en promedio el 6.27% de los productos originarios de Honduras.

Esta situación es alarmante pues dada la producción de los mismos productos por Honduras, El Salvador puede consolidar mejores relaciones comerciales y de aprovechamiento del mercado hondureño. Asimismo, se potencia y diversifica la producción de la región centroamericana.

Por tanto, como parte de la propuesta en materia de diversificación productiva y comercial puede identificarse en primer lugar que, el aprovechamiento del valor alto de índice de ventajas comparativas reveladas sobre los productos exportados por El Salvador hacia Honduras (Ver capítulo III, apartado 3.3.); establece que, El Salvador es más competitivo tanto para vender al mundo como con Honduras. Esto demuestra la estabilidad de la competitividad de estos productos y genera grandes expectativas para estos sectores en seguir produciendo. Por tanto, es necesario el esfuerzo de la industria local para competir internacionalmente para permitir el aumento como fin último de las exportaciones con la región y con terceros.

Hay que mencionar que de los principales productos que actualmente se están exportando hacia Guatemala, sólo puede considerarse con Alta Ventaja competitiva, los derivados de Tejidos de Punto, Chalecos, Productos Alimenticios que contengan Cacao y Papel del tipo utilizado para papel higiénico, debido a que este último es un producto que cuenta con base industrial en el país. Mientras que los productos que cuentan con altos índice de ventajas comparativas, son sectores con altas expectativas a incrementar su base de producción en el país. De ahí, se propone incentivar una diversificación productiva para los sectores de: hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor; bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares; artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.

Del total de productos importados desde Guatemala, El Salvador posee ventaja comparativa revelada en casi el 41% de estos, es decir, 4 de cada 10 productos importados desde el país vecino, representa una oportunidad de especialización para poder convertirla en ventaja competitiva, mejorando así los sectores productivos involucrados. Asimismo, que de los 366 productos en los que El Salvador posee un IVCR positivo frente a Guatemala y que está

importando desde el país vecino, 33 productos son de intensidad tecnológica, siendo parte de ellos, los siguientes: Hilos y cables y demás conductores aislados para electricidad; teléfonos, lámparas y tubos eléctricos de incandescencia; micrófonos y sus soportes, altavoces; Medicamentos; osciloscopios. Por lo que se propone incentivar los sectores con intensidad tecnológica, ya que Centroamérica se caracteriza por el comercio de productos de baja y mediana tecnología, o bien, de bajo o mediano valor agregado.

Por otra parte, como segunda propuesta en materia de diversificación productiva regional y a manera de mejorar las relaciones comerciales con Honduras, se propone sustituir gradualmente las importaciones desde países con los que hay tratados comerciales de libre comercio, y en su lugar incentivar al mercado hondureño por medio de la demanda hacia este mercado. El incremento de la demanda por parte de El Salvador representaría la posibilidad de mejorar la competitividad de los productos hondureños, utilización de mano de obra calificada, oportunidad para invertir en dichos sectores y generar economías de escala.

Además, con el aprovechamiento de El Salvador a la unión aduanera existirá una eliminación y reducción significativa de costos logísticos considerables, que sin duda alguna vuelve más atractivos y competitivos la producción de los sectores de los Estados Parte.

#### **4.1.2. Articulación y Encadenamiento Productivo de las Pymes**

La Integración Económica Centroamericana habilita la posibilidad para Centroamérica, de poder lograr como región, un mercado regional centroamericano propicio para la diversificación exportadora, potencializar a las MIPYMES y generar encadenamientos productivos, con el propósito de que Centroamérica pueda ser una región relevante dentro del escenario internacional.

Cabe mencionar que la situación actual de la Integración Económica Centroamericana se encuentra radicada en la fase de Unión Aduanera, conformada por los países del triángulo norte. Es parte de esta fase de integración económica, la que se enfoca en promover el comercio intrarregional, lo cual posibilita incrementar el crecimiento económico, puesto que se crean encadenamientos productivos, se fortalecen a las industrias de los países, haciéndolas más competitivas no solo en los mercados internos sino ante terceros. Lo anterior implica mayores y mejores oportunidades de negocios, lo que contribuye al incremento de los flujos comerciales y la competitividad como región.

Es necesario propiciar las condiciones para que los encadenamientos productivos puedan desarrollarse, superando como es de esperarse una serie de desafíos, Entre los cuales destacan los retos estructurales que normalmente enfrentan las pymes para su desarrollo como acceso al capital, destrezas empresariales o tecnología, lo que, a su vez, afecta su productividad.

En El Salvador, con el desarrollo de los encadenamientos productivos se busca, según el MINEC: productividad, rentabilidad, valor agregado, calidad, competitividad, inversión, integrar y el acceso a nuevos mercados. En este último, entran los sectores dinámicos mencionados anteriormente y que también identifica el MINEC, los cuales son: alimentos y bebidas; químico-farmacéutico; confección y textiles; plásticos, metalmecánica, papel y cartón; y servicios especializados. Por lo tanto, entre mayor encadenamiento productivo, mayor será el nivel de diversificación productiva y comercial exportadora, porque más que comercializar con los demás países de Centroamérica, es necesario fortalecer la economía interna de los estados miembros para poder hacer frente a los demás bloques comerciales con los que comercialice no solo El Salvador, sino Centroamérica como región integrada.

La diversificación es un paso importante para poder introducirse en mercados más grandes y competitivos, por lo tanto, para dar paso a la diversificación se propone que exista un encadenamiento productivo entre las pymes y los grandes productores, para que las pequeñas y medianas empresas produzcan los insumos para los productos más complejos que producen las grandes empresas; pasando así a ser sus proveedores y como efecto positivo disminuir el nivel de importaciones a los que se tienen que incurrir para obtener insumos necesarios para la producción.

Asimismo, el análisis de los encadenamientos productivos se muestra muy promisorio para profundizar la integración de Centroamérica, dado el desarrollo de los sectores más dinámicos de la economía. En este sentido, al hablar de Centroamérica como una región integrada, los encadenamientos productivos pueden jugar un rol determinante para aumentar la competitividad de la región, como consecuencia de la disminución de los costos de exportación hacia el resto del mundo. Por ejemplo, el siguiente cuadro, muestra los principales productos que más importa El Salvador de los TLC, pero que, a la vez, los países de Centroamérica los producen:

### CUADRO 10: Principales productos importados de los TLC con sustitutos importadores en Centroamérica

Aceites livianos ligeros y preparaciones
Los demás medicamentos preparados
Medicamentos que contengan otros antibióticos.
Las demás preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón fécula
Carne de bovinos deshuesada, congelada.
Los demás productos de panadería, pastelería o galletería.
Plena flor sin dividir o divididos con la flor, en estado húmedo, incl. El wet blue.
Galletas dulces (con adición de edulcorante)

Fuente: elaboración propia con datos de SIECA

Lo anterior muestra los principales productos que El Salvador importa de sus socios comerciales de los TLC, pero que a la vez no “aprovecha” dado que algunos países centroamericanos como Nicaragua producen. En este sentido, se propone para fundamentar los encadenamientos productivos en tres etapas:

La primera etapa corresponde a la importación de insumos desde un país socio; en este caso, dada la Unión Aduanera, en la mayoría de los casos, estos productos entrarán al país libres de arancel (siempre y cuando cumplan con las normas de origen establecidas en los tratados). La segunda etapa corresponderá al proceso de transformación de esos insumos en El Salvador, para convertirse en un bien final. Es decir, muchos de los bienes que El Salvador pueda importar de sus socios centroamericanos serán materias primas. Por lo tanto, éstos serán sometidos a un proceso de transformación a bienes finales. Finalmente, es la tercera etapa; la exportación del bien final.

Son diversas las ventajas que trae consigo la estructuración de encadenamientos productivos en la región; por mencionar algunas, se aumenta el volumen de exportaciones de nuestros países y se fortalecen las relaciones comerciales existentes entre nuestros empresarios, se exportan productos con mayor valor agregado, se desarrollan nuevas inversiones y empleos en el país. En definitiva, no se trata de vender productos de un país a otro, sino de abordar juntos como región el mercado internacional. Por lo que, fundamentado en lo anterior, se propuso anteriormente un análisis detallado de los productos que ya se producen en la región, pero que se importan en mayor proporción desde los países con los que se tiene un TLC, y que por tanto se incentiva a sustituir dichas importaciones por la producción de la subregión, dado que no solo nuestros costos de importación se verán reducidos, sino también será un proceso de

fortalecimiento que no solo beneficiará a El Salvador, sino también a los demás estados miembro, logrando así un desarrollo integral entre las partes que componen la Unión Aduanera Centroamericana.

Es evidente que no existe un país el cual no dependa de las importaciones. En la actualidad, ningún país puede estar en autarquía; no obstante, es menester saber y reconocer lo que se está importando y cuál es el fin de estas importaciones, es decir, si estas son para el consumo final o materias primas. La sociedad salvadoreña siempre ha mostrado una mentalidad transculturizada, lo que a lo largo de los años ha ocasionado que nuestras importaciones sean mucho mayores que nuestras exportaciones, y a pesar de que parezca moralista o nacionalista, es preciso darle relevancia a nuestra producción interna y determinar qué de lo que se importa puede producirse en el país o en su defecto, si existe un país en la región que pueda ser un sustituto importador, con un menor costo, como se mencionó anteriormente.

Los encadenamientos productivos entre las pymes y las grandes empresas pueden reducir la pérdida de competitividad como consecuencia del elevado costo de los productos a ofertar dado que las materias primas utilizadas en su mayoría son importadas. Las pymes ejercen un gran peso en la economía salvadoreña ya que, El Salvador tiene más de medio millón de micros, pequeñas y medianas empresas, emplean al 66 por ciento de la población económicamente activa y aportan el 44 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). Las pymes, identificadas como empresas que emplean hasta 100 trabajadores, tienen un papel fundamental para el desarrollo de la economía nacional. (Coa, 2018).

Con lo expuesto hasta este momento, se puede hacer referencia a una recomendación de política que ya se mencionó anteriormente, diversificar la productividad salvadoreña por medio de los encadenamientos productivos entre las pymes y las grandes empresas; para lo cual, existe la necesidad de desarrollar un clima de negocios propicio para el desarrollo de las pymes, garantizar un apoyo institucional sólido, a través de programas dedicados y mantener los incentivos adecuados.

El Salvador es un país que posee recursos para explotar, no para los intereses de unos pocos, sino más bien para un interés general e integral. Cuenta con ciudadanos dispuestos a trabajar, mano de obra no aprovechada que podría contribuir a diversificar y potenciar la estructura productiva del país. Es evidente que los cambios deben ser grandes, pero, con la apertura de la Unión Aduanera Centroamérica a las puertas, este cambio puede hacer que El Salvador destaque en el mercado regional para beneficio de su pueblo, un beneficio inclusivo.



#### **4.1.3. En materia de educación empresarial exportadora**

Con el fin de generar propuestas para incentivar la diversificación productiva y comercial de bienes para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa e incentivar a las MIPYMES el aprovechamiento de la adhesión a la Unión Aduanera Centroamericana, se mencionan las siguientes propuestas elaboradas por el Centro Regional para la promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CENPROMYPE):

- Organización y coordinación institucional: los aspectos de organización y coordinación de actores son vitales, tanto en la implementación en cada país como para el abordaje regional.
- Establecimiento de intervenciones complementarias por parte de organismos Públicos-Privado-Academia, con el fin de relacionar las MIPYMES al mercado y principalmente para que los organismos provean servicios e infraestructura de entorno para que las MIPYMES superen las barreras (asistencia técnica, laboratorios de ensayos, financiamiento, cumplimiento de normas y certificaciones, etc).
- Es importante mantener en operación y fortalecer los actuales proyectos en marcha en especial en lo que aluden al fortalecimiento de las empresas micro, pequeñas y medianas; las opciones de complementación industrial a través de empresas plurinacionales y los esfuerzos de desarrollo científico y tecnológico, en especial los relativos a las tecnologías de información y comunicación.
- Implementación de programas específicos que permitan a las MIPYMES incorporarse al mercado formal que opera en cada país de la región, para luego procurar el acceso al mercado intrarregional.

#### **4.2. En Materia de Concreción de la Unión Aduanera**

- Establecimiento de un mecanismo que destine los derechos arancelarios de importación hacia un fondo común, esto con el fin de que la recaudación de impuestos a la importación se distribuya de una manera más centralizada entre los Estados Parte de la Unión Aduanera.
- Establecimiento de un fondo común para el fortalecimiento de la infraestructura equitativa de las instalaciones físicas en las Fronteras, en los Puestos Fronterizos Integrados y en los Puestos de Facilitación del comercio.

- Concreción de un Sistema Informático, entre los países adheridos a la Unión Aduanera, más eficiente y mucho más ágil, con tecnología BI. Esto con el objetivo de facilitar el intercambio de la información estadística comercial entre los Estados Parte.
- Comprometerse a la ejecución de un desempeño logístico regional aduanero equitativo entre los países adheridos a la Unión Aduanera. Esto con el fin de que cada Estado Parte de la Unión Aduanera posea un índice de desempeño logístico más convergente.
- Construir un Plan Económico de Acción Común entre los Estados Parte enfocado al establecimiento de economías de escala a nivel regional basado en la complementariedad económica. Lo anterior, con el fin de promulgar el desarrollo económico equitativo a nivel regional, y a la vez, generar una mayor oferta exportable interna. Incentivar a los inversionistas centroamericanos e inversión Estatal para invertir en empresas con enfoque de economía de escalas.

## CONCLUSIONES

Con base en la investigación desarrollada respecto a la Adhesión de El Salvador a la Unión Aduanera y los enfoques teóricos de Integración Económica y Desarrollo Productivo, puede concluirse lo siguiente:

La Integración Económica es uno de los caminos por el cual los países subdesarrollados pueden mejorar sus condiciones productivas y comerciales, pues no sólo puede alcanzarse el desarrollo productivo, sino que también, alcanzarlo de manera equitativa. Tal y como menciona Bela Balassa, el principal referente de la Teoría de Integración Económica.

Por otra parte, Friedrich List, destaca la importancia de la intervención económica del Estado para promover la transformación productiva y así fortalecer los distintos sectores productivos de los países.

Sin embargo, no hay que pasar por alto, que las condiciones e intereses políticos han impedido en gran medida el buen desenvolvimiento del crecimiento económico y las mejoras de competitividad de los países de la región. Siendo más fácil, para el caso de las empresas y su inversión dentro de la región centroamericana, la obtención de economías de escala y el aprovechamiento de las ventajas comparativas reveladas, permitiendo así, un mayor ritmo de crecimiento de las economías.

Por su parte, Jacob Viner separa la teoría de integración económica de la teoría de libre comercio, Viner estudia los efectos de la eliminación de las barreras comerciales con la creación de Uniones Aduaneras, advirtiendo que una integración por intereses meramente comerciales es una liberalización discriminatoria y parcial, posicionando en desventaja al resto de países que no pertenecen a la integración.

Centroamérica emprendió, desde ya hace varias décadas, iniciativas para la integración regional basada en una integración económica como plataforma para el desarrollo, no solo en el ámbito económico, sino que, también, en el ámbito político, sociocultural, económico y manejo económico de los recursos; de la cual se intenta sacar provecho por medio del esfuerzo conjunto, el cual se encuentra plasmado dentro de los Tratados y Protocolos firmados entre los Estados Parte en el marco de la Integración Centroamericana.

A partir de la década de los cincuenta, la construcción de un espacio comercial regional integrado se volvió indispensable para Centroamérica. Es por ello que se desarrolló entre el período de

1950 – 1970, un mercado común basado en la profundización de la zona de libre comercio y, como objetivo inicial, impulsar el comercio y la industrialización subregional por medio de la expansión de sus mercados nacionales.

Pero a pesar de los avances en el proceso de integración, Centroamérica llegó a 1980 con una fuerte crisis en sus órganos institucionales, a la que se sumó crisis política que afectó a América Latina. Los efectos de los conflictos armados y los efectos de la recesión económica mundial de la década de 1980 perpetuaron negativamente intercambios comerciales de la región centroamericana.

Por tanto, la tercera etapa de reestructuración, denominada “integración hacia afuera”, fue una respuesta a la crisis anterior. La integración se regiría bajo una política de regionalismo abierto para compatibilizar el desarrollo hacia adentro con políticas que se apoyaban en la apertura, la privatización y la liberalización.

Fue en 1991 que Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá suscribieron el Protocolo de Tegucigalpa, en el que se estableció y consolidó el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), como el marco institucional de la subregión que tenía como objeto fundamental la realización de la Integración Centroamericana; para constituirlo como Región de Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo (Protocolo de Tegucigalpa). Posteriormente, se adhirió Panamá, Belice y la República Dominicana, los dos primeros como Estados Miembros y el segundo como Estado Asociado.

Pero fue en el año 1993, el momento decisivo que marcó el nuevo inicio de la integración económica regional: el Protocolo de Guatemala, en el cual los países miembros suscribieron el Protocolo de Guatemala. Bajo este Protocolo “Los Estados Parte se comprometieron a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana, cuyos avances deberán responder a las necesidades de los países que integran la región.

La importancia de la suscripción del Protocolo de Guatemala para el avance del proceso de integración económica significó un impulso comercial intrarregional. La tendencia de las exportaciones intrarregionales para la década de 1990 se vio reflejada en la recuperación de los flujos comerciales entre los países miembros.

En cuanto a la suscripción de Acuerdo Comerciales, específicamente de Tratados de Libre Comercio, no cabe duda que los mismos, han llevado a los países a un entorno de competitividad y globalización desigual; pues lejos de generar beneficios sólidos para la economía, desviaron la

atención en las medidas y prácticas integracionistas; algo que también le es atribuible a la débil institucionalidad que velara por el funcionar y operabilidad de la Integración Económica Centroamericana, acordada desde la década de los 50's.

Tal y como se ha plasmado en el desarrollo de la investigación, ninguna de las diferentes secciones de los distintos Acuerdos y Tratados Comerciales suscritos individual y regionalmente por El Salvador con terceros países hace referencia al incentivo o consideración por la consolidación de la Integración Económica Centroamericana; a excepción del AdA UE-CA, en donde se manifiesta la voluntad por parte de la Unión Europea en dotar insumos y establecer compromisos de obligatorio cumplimiento a la región centroamericana para avanzar en materia de Integración.

Por otra parte, un desafío que se les plantea a los países de Centroamérica, es mejorar y fortalecer la articulación productiva y la capacidad tecnológica de los productos originarios de la región, como programas que incrementen y diversifiquen la capacidad exportadora centroamericana.

Los Tratados de Libre Comercio suscritos unilateral o bilateralmente con terceros países no pueden considerarse procesos de integración, como se pretenden atribuir algunas doctrinas ideológicas, que responden a la estrategia y lógica neoliberal y restringiendo la integración vista como zonas de libre comercio, muy lejos de alcanzar el desarrollo de la región centroamericana.

A pesar de los avances en el proceso de integración centroamericana y la recuperación comercial de la subregión en los noventa, como parte de la adopción de la política de regionalismo abierto y principio de la voluntad expresado en el Protocolo de Guatemala, sus miembros no están comprometidos a firmar todos los acuerdos negociados, sino aquellos donde se encuentren con disposición a firmar. Esto se evidencia a partir de la flexibilidad para la firma de acuerdos bilaterales con terceros países, siendo esto una muestra débil para lograr impulsar el desarrollo económico como región, ya que esto puede verse mermado en su ejecución por tratados bilaterales o multilaterales con terceros países que no forman parte de la región centroamericana, lo cual dificulta los impulsos integracionistas. Por otra parte, la flexibilidad del Protocolo se expande al no compromiso de los Estados Parte a alcanzar las etapas consideradas de la integración desde la Zona Libre de Comercio, hasta la Unión Económica.

Con base a que, en primer lugar, la integración económica ha demostrado que contribuye de manera positiva al incremento comercial de la región, y en base a que, en segundo lugar, cada país de la región centroamericana tiene como segundo socio comercial a la misma región, la

presente investigación se enfocó en la búsqueda de la consolidación y expansión del comercio intrarregional de bienes y la capacidad de actuar como un bloque comercial hacia terceros países bajo el aprovechamiento de economías de escala.

Si bien hay avances para que la región esté más integrada, como lo es el avance actual de la consolidación de la unión aduanera entre los países del Triángulo Norte, Guatemala, Honduras y El Salvador, es necesario alcanzar el crecimiento económico bajo un mayor impulso productivo sostenido para la economía de la región; con el fin de generar un mayor aprovechamiento para una de las actuales etapas de la integración económica: la unión aduanera. Por lo que, al buscar promover una unión aduanera bajo el aprovechamiento del desarrollo productivo regional e impulso comercial, incentivará a los demás países de la región a la adhesión a la unión aduanera regional.

De los resultados obtenidos desde el cálculo del índice de ventajas comparativas neto, se proponen parte de las propuestas establecidas en la investigación, debido que, al determinar las ventajas, se tiene como propósito asignar de forma eficiente los recursos escasos que dispone cada país de la región, ampliar el intercambio comercial en un plano de mayor apertura comercial con terceros países y, principalmente, buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado, promoviendo de esta manera la especialización de economías de escala a nivel regional.

La clasificación de los bienes de intercambio comercial por intensidad tecnológica sirve no sólo para identificar los tipos de bienes y el valor agregado incorporado en ellos, sino que también, poder identificar y categorizar el nivel tecnológico en el que cada uno de los países centroamericanos y en especial El Salvador, está ofreciendo al resto de la región, pudiendo identificar la capacidad tecnológica y competitiva de los productos centroamericanos.

A su vez, esto es útil para conocer el nivel de tecnología y alcance que posee cada país respecto al otro, lo que conlleva y puede desencadenar en propuestas, estrategias y políticas comerciales para los países centroamericanos.

El aprovechamiento efectivo del tamaño reducido del territorio, la población y la economía de cada país centroamericano para establecer a lo largo de las décadas la integración Económica Centroamericana conllevó, en la presente investigación, hacia la construcción de propuestas en materia de diversificación comercial de bienes, las cuales se plantean con el fin de desarrollar los mercados locales de bienes para los países de la región, bajo el enfoque de integración económica regional.

Es pertinente hacer hincapié en los productos en los que El Salvador tiene Ventajas Comparativas Reveladas frente a los países de Guatemala y Honduras, precisamente los países con los que El Salvador se adherirá a la Unión Aduanera.

En lo que concierne al comercio con Honduras, el chocolate y los productos alimenticios con alto contenido de cacao son los productos que mayor IVCR posee El Salvador con respecto a Honduras, y en todos los productos confinados a partir de telas, es decir, tejidos terminados, ropa interior, trajes, batas, pijamas y demás. Por su parte los productos laminados y perfiles de hierro y acero son también parte de los productos en los que el país posee mayor peso de exportación en el comercio intrarregional.

Sin embargo, cabe mencionar que entre los productos con los que Honduras posee mayor IVCR, no son los que mayoritariamente se están importando desde El Salvador. Lo cual es positivo para la economía salvadoreña, pues sin percatarse, se está evitando comerciar en aquellos productos en los que el país posee desventajas comparativas frente a Honduras.

La relación comercial y de Ventajas comparativas reveladas con Honduras destaca, que actualmente se están importando un total de 894 diferentes productos. Cabe mencionar que, entre estos, El Salvador posee Ventajas Comparativas Reveladas en 366, lo que representa el 40.94% del total de productos importados desde Honduras.

Lo anterior implica que, del total de productos importados desde Honduras, El Salvador presenta ventaja comparativa revelada en 4 de cada 10, siendo una oportunidad de especialización para poder convertirla en ventaja competitiva, mejorando así los sectores productivos identificados.

Lo anterior también pone en perspectiva el posible aprovechamiento de la existencia de Ventajas Comparativas Reveladas en los productos con los que actualmente no se están exportando hacia Honduras como lo son: hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor; bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares; artículos para el transporte o envasado, de plástico; tapones, tapas, capsulas y demás dispositivos de cierre, de plástico.

Para el caso de Guatemala los productos en los cuales El Salvador tiene ventajas comparativas reveladas son: Las centrifugadoras y aparatos de filtrado de agua y gases son uno de los productos con mayor IVCR, seguidos de carnes y despojos comestibles y sus variantes. Los IVCR muestran y ratifican las relaciones comerciales y el peso de las exportaciones de El Salvador con

respecto a Guatemala. De la misma manera, se pudieron observar productos con IVCR mayores a 1000, lo cual representa una ventaja comparativa rotunda con respecto a su socio comercial.

Actualmente El Salvador de un total de 1881 de productos importados desde Guatemala con código SAC a seis dígitos de este número de productos, El Salvador posee Ventaja Comparativa Revelada sobre 470. Esto implica que, del total de productos importados desde Guatemala, El Salvador posee ventaja comparativa revelada en casi el 25% de estos. Es decir, 1 de cada 4 productos importados desde el país vecino, es una oportunidad de especialización y conversión en ventaja competitiva, mejorando así los sectores productivos salvadoreños.

No obstante, existe la posibilidad de poder aprovechar la existencia de Ventajas comparativas Reveladas del resto de productos en los que actualmente no se está aprovechando el comercio con dicho país, pudiendo existir una diversificación productiva para los sectores: Reactores nucleares; elementos combustibles (cartuchos) sin irradiar para reactores nucleares; Máquinas y aparatos para la separación isotópica; motores y generadores, eléctricos, excepto los grupos electrógenos; carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada; bastones, bastones asiento, látigos, fustas y artículos similares; maquinas (incluidas las prensas) de forjar o estampar, martillos pilón y otras máquinas de martillar, para trabajar metal; maquinas (incluidas las prensas) de enrollar, curvar, plegar, enderezar, aplanar, cizallar, punzonar o entallar, metal; prensas para trabajar metal o carburos metálicos, no expresadas anteriormente.

Sin embargo, cabe destacar que desde la perspectiva de los países de Guatemala y Honduras que son con los que El Salvador se adherirá al Protocolo de Integración Profunda, se están importando una serie de productos (tal y como se ha detallado en los apartados del capítulo III) en los que El Salvador posee IVCR sobre ellos, según los distintos niveles de intensidad tecnológica o valor agregado incorporado en ellos. Por lo que se propone en el capítulo cuarto una situación de comercio entre los países del Triángulo Norte de la región centroamericana basada en exportar aquellos bienes que le proveen mayor valor agregado e importar aquellos bienes que no le generan dicho valor.

Si se toma en cuenta que cada Estado Parte de la unión aduanera centroamericana cuenta con ciertas ventajas propias de su cultura, situación económica o de su misma geografía, se podría ampliar dicha situación al exportar aquellos bienes en los cuales se mantienen cierta ventaja e importar aquellos en los cuales se tienen desventaja. Por supuesto, siempre y cuando exista la



disposición de los países que son parte de la subregión, en unir y coordinar la producción de bienes, con el fin de abastecer la demanda intrarregional y posible demanda de terceros países.

Si un país se encuentra exportando un producto que cuenta con una desventaja, no se está aprovechando un costo de oportunidad. Lo mismo sucede cuando se importan bienes en los cuales el país tiene ventaja. Esto conllevaría a incentivar la potencialidad de desarrollar los productos que cuentan con ventaja comparativa, lo cual implica una gran oportunidad de desarrollo productivo para la economía salvadoreña, guatemalteca y hondureña.

Por lo que con estos hallazgos pueden elaborarse propuestas que no sólo beneficiarían el comercio, sino que, y más importante, logren generar diversificación y transformación productiva. A la vez, sirve de sustento para una discusión de políticas de mejora sobre los productos y sectores que muestran ventajas comparativas.

Como se ha mencionado con anterioridad, una de las limitantes fundamentales identificadas en el proceso de integración centroamericana es la falta de armonización productiva de la región reflejada en los acuerdos bilaterales con terceros países. De ahí, uno de los aportes de este documento es establecer los productos que El Salvador importa desde los países con los que se ha firmado un Tratado de Libre Comercio, pero que a la vez se encuentra importando desde Guatemala y Honduras pero en menor cantidad. Esto con el objetivo de incentivar una menor dependencia de terceros países fuera de la región con los que se cuenta con un Tratado de Libre Comercio, a consecuencia de que Guatemala y Honduras potencialicen la producción de la demanda externa de El Salvador, puesto que al incrementarse la producción, se estarían reduciendo costos con el posible aprovechamiento de economías de escala.

Por tal razón, se considera que esta investigación puede servir de base para estudios posteriores, sobre diversificación productiva de bienes entre los Estados Parte de la Unión Aduanera (Guatemala, Honduras y El Salvador), contando con herramientas útiles, se podrá ahondar y establecer cadenas de valor de sectores que a nivel regional pueden llegar a establecer economías de escala, o llegar a promover la producción de bienes para las MIPYME.

Finalmente es pertinente mencionar que dentro de los obstáculos y limitaciones que se presentaron y enfrentaron en el desarrollo de la investigación están la no disponibilidad inmediata y segregada de los datos en materia de comercio por parte de cada uno de los países de

Centroamérica. Así, los datos no disponibles al año 2017, fueron obtenidos mediante la solicitud previa a las instancias correspondientes de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Asimismo, por carácter de limitación de tiempo, no fue posible realizar el análisis comercial desde las Ventajas Comparativas Reveladas de los países de Nicaragua, Costa Rica y Panamá, con el Salvador; limitándose el análisis para los países de Guatemala y Honduras, que son los países con los que El Salvador se adherirá al Protocolo de Integración Profunda.

## BIBLIOGRAFÍA

Acevedo, C., (2003) “La experiencia de crecimiento económico en El Salvador durante el siglo XX”. *Serie de Estudios Económicos y sectoriales* [En línea]. San Salvador, disponible en: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6543/La%20experiencia%20de%20crecimiento%20econ%C3%B3mico%20en%20El%20Salvador%20durante%20el%20siglo%20XX.pdf?sequence=5> [Accesado el día 23 de marzo de 2018].

Balassa, (1965) *El desarrollo económico y la integración*.

Balassa, B. (1965 b), *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*. England, Manchester School.

BCR, (2005) “Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos” [En línea] disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf>

Harvard Business Review. (2018). Strategic Management for Competitive Advantage. [online] Disponible en: <https://hbr.org/1980/07/strategic-management-for-competitive-advantage> [Accesado 24 julio. 2018].

Birgit Daiber, 2010. “Acuerdos de Asociación Europa- América Latina, ¿Socios Privilegiados o Tratados de Libre Comercio?”, Bruselas, Bélgica.

Caldentey, P. (2014). Los desafíos estratégicos de la integración centroamericana. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. México

CEPAL (2001): Pasado, presente y futuro del proceso de integración centroamericano. Una interpretación. Santiago de Chile.

CEPAL, (1985) “Centroamérica: Bases de una política de reactivación y desarrollo”. *Consejo económico y social*. [En línea]. Disponible en: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/24303/LCmexG1rev1\\_es.pdf?sequence=7&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/24303/LCmexG1rev1_es.pdf?sequence=7&isAllowed=y) [Accesado el día 23 de marzo de 2018].

CEPAL, (1985) “La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina”. *Cuadernos de la CEPAL*. [En línea]. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27932/S8500102.pdf?sequence=1> [Accesado el día 23 de marzo de 2018].

CEPAL, (1988) “América Latina en la Economía Mundial; Seminario en Homenaje al Dr. Raúl Prebisch, Santiago, Chile, Naciones Unidas.

CEPAL, (1990) “Transformación Productiva con Equidad, la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa, Santiago, Chile, Naciones Unidas.

Coa, J. (2018). El Salvador. Mayor crecimiento y oportunidad para PYMES. [online] Entrepreneur. Available at: <https://www.entrepreneur.com/article/258254> [Accessed 25 Jul. 2018].

Cooper, C. y Massell, B., (1965) Toward a General Theory of Custom Unions for Developing Countries. Volumen 73, número 5, octubre.

Cordero, M. (2018). “Integración Económica Centroamericana”. [online] Repositorio.cepal.org. Disponible en: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42231/1/S1700981\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42231/1/S1700981_es.pdf) [Accesado 7 abril. 2018].

Sice.oas.org. (2018). Cartas de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) y sus Protocolos. [online] Available at: [http://www.sice.oas.org/SICA/instmt\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/SICA/instmt_s.asp) [Accessed 11 Aug. 2018].

Cepal.org. (2018). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. [online] Disponible en: <https://www.cepal.org/es> [Accesado 11 junio. 2018].

MINEC (2018). Manual único de operaciones aduaneras. [online] Disponible en: [http://www7.mh.gob.sv/pmh/es/Temas/Manual\\_Unico\\_de\\_Operaciones\\_Aduaneras/Proceso\\_de\\_despacho/Proceso\\_Aduanero/Impuestos\\_a\\_pagar.html](http://www7.mh.gob.sv/pmh/es/Temas/Manual_Unico_de_Operaciones_Aduaneras/Proceso_de_despacho/Proceso_Aduanero/Impuestos_a_pagar.html) [Accesado 11 junio. 2018].

Bcr.gob.sv. (2018). Informe de comercio exterior de El Salvador enero-diciembre 2016. [online] Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1266847867.pdf> [Accesado 01 agosto. 2018].

Dada Hirezi, H., (1978) *La economía de El Salvador y la integración centroamericana 1945-1960*. UCA editores. San Salvador.

David, R., (1973) *Principios de Economía Política y Tributación*

FUNDE, 2003. “El libre comercio ahora. Visión Crítica del Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo Norte centroamericano”, ISTMO editores, El Salvador.

Harvard Business Review. (2018). A Simple Tool You Need to Manage Innovation. [online] Available at: <https://hbr.org/2012/05/a-simple-tool-you-need-to-manage> [Accessed 24 julio 2018].

Cieplan.org. (2018). El NAFTA en la economía mundial: Lecciones para América Latina. [online] Disponible en: [http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/Capitulo\\_1.pdf](http://www.cieplan.org/media/publicaciones/archivos/37/Capitulo_1.pdf) [Accesado 08 mayo 2018].

Economia.gov.py. (2018). [online] Disponible en: [http://www.economia.gov.py/application/files/7514/9270/1614/Informe\\_economico\\_y\\_comercial\\_de\\_EFTA.pdf](http://www.economia.gov.py/application/files/7514/9270/1614/Informe_economico_y_comercial_de_EFTA.pdf) [Accesado 11 de mayo 2018].

Mercosur.org.uy. (2018). MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR). [online] Disponible en: <https://www.casaasia.es/triangulacion/organiz/mercosur.pdf> [Accesado 08 mayo 2018].

Sánchez Ruiz, J. (2018). Aplicación del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) al Comercio entre El Salvador y Estados Unidos. [online] Bcr.gob.sv. Disponible en: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1639836357.pdf> [Accesado 24 junio. 2018].

Lizano, E., (1975) *La integración económica centroamericana*. Fondo de cultura económica. México, D.F.

Maesso Corral, M. (2018). “La integración económica”. [online] [www.revistasice.com](http://www.revistasice.com). Disponible en: [http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE\\_858\\_119-132\\_\\_660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_119-132__660D0F2D853D0505C9F365F4B9CF7C45.pdf) [Accesado 11 mayo 2018].

Cordero, M. (2018). MODULE TO ANALYZE THE GROWTH OF INTERNATIONAL COMMERCE. [online] Cepal.org. Disponible en: <https://www.cepal.org/magic/home/publicaciones/Presentaci%C3%B3nMagicPlus2015.pdf> [Accesado 11 junio. 2018].

Unctad.org. (2018). Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). [online] Disponible en: <http://unctad.org/es/Paginas/Home.aspx> [Accesado 27 junio. 2018].

Mercosur (1999), *“Historia de Mercado Común Centroamericano”*: Luis Piera 1992. Ed. Parque Hotel. 1er. Piso

Morales Barahona, Oscar. 2014. “Análisis de experiencias centroamericanas en incentivos a exportaciones e inversiones extranjeras”. El Salvador.

Morales Barahona, Oscar. 2014. “Análisis de experiencias centroamericanas en incentivos a exportaciones e inversiones extranjeras”. El Salvador.

Morici, Peter (1994), “*Free Trade in The Americas, New York: Twentieth Century Fund (1991)*”, Trade talks with Mexico: A Time for Realism, Washington National Planet Association

Porter, M. (1985) *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*.

Rosenthal, Gert (1987): *Centroamérica: crisis política y su impacto sobre el proceso de integración económica*, Seminario sobre experiencias, condiciones y perspectivas de las integraciones regionales y subregionales, México, D.F., El Colegio de México.

Segovia, A., (2002) *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador*. Edición de F y G. Guatemala.

SIECA (2005): *Unión Aduanera Centroamericana en Cifras*.

SIECA (2013), “ESTADO DE SITUACIÓN DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA” [En línea]. San Salvador, disponible en: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2013/10763.pdf> [Accesado el día 28 de marzo de 2018].

UCA, (1981) “Hacia una economía de transición”. *Boletín de economía*. [En línea]. San Salvador, disponible en: [http://www.uca.edu.sv/boletines/upload\\_w/file/boletines/4f513b58f2838scan0758000copia\(3\).pdf](http://www.uca.edu.sv/boletines/upload_w/file/boletines/4f513b58f2838scan0758000copia(3).pdf) [Accesado el día 23 de marzo de 2018]

Urquidi, Víctor L. (1987) “Consecuencias a largo plazo del problema mundial del endeudamiento externo”, Miguel S. Wionczek, (comp.), *La Crisis de la deuda externa en la América Latina*, Serie Lecturas, N Q 59, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, tomo I, pp. 13-45.

Vásquez, V. (2018). “La Unión Aduanera Centroamericana: cuestiones para el debate”. [online] Eprints.ucm.es. Disponible en: <http://eprints.ucm.es/6858/1/0701.pdf> [Accesado 16 abril. 2018].

## ANEXOS

### ANEXO 1

**TABLA A1: Productos más representativos de acuerdo con su nivel de intensidad tecnológica**

Manufacturas intensivas En tecnología	Grupos de productos
• Alta	Farmacéuticos, computadoras y equipo de cómputo, receptores de televisión, equipo de telecomunicaciones, aparatos eléctricos, equipo aeroespacial y aparatos de precisión médica e industrial.
• Media	Químicos, pinturas y solventes, fibras sintéticas, insecticidas, explosivos, neumáticos, calderas, turbinas de vapor, motores de combustión interna, máquinas y motores no eléctricos, maquinaria agrícola, equipo de calefacción, bombas, máquinas-herramienta, automóviles y vehículos automotores, equipo fotográfico, relojes y artículos de óptica.
• Baja	Polímeros, plásticos, tubería, cuero y sus manufacturas, textiles, prendas de vestir, calzado, materiales de construcción, vidrio, enseres domésticos, impresos, juguetes, artículos de oficina, joyas, orfebrería e instrumentos musicales.
Manufacturas intensivas en Recursos naturales	Frutas en conserva, carnes preparadas, bebidas, abonos, manufacturas de corcho y madera, papel, cartón, tabacos, fibras, lana, abrasivos, minerales, combustibles y lubricantes, corriente eléctrica, aceites y grasas de origen animal y vegetal, hidrocarburos y sus derivados, y productos químicos orgánicos e inorgánicos,
Productos primarios y otros	Fruta fresca, carne, huevos, arroz, café, lácteos, pescado, flores, legumbres, cereales, té, cacao, chocolate, especias, etc.

Fuente: CEPAL 2003.

### ANEXO 2

#### **TRATADO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA SUSCRITO POR LOS GOBIERNOS DE GUATEMALA, HONDURAS Y EL SALVADOR.**

**Fecha de suscripción: 06/02/1960**

**Objetivo del tratado:** Conjunta de los Presidentes de Guatemala, Honduras y El Salvador sobre la Asociación Económica Tripartita sostiene que la principal preocupación de los tres Gobiernos es impulsar el desarrollo económico de sus respectivos países, con el propósito de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes y que para lograr esta meta es necesario, entre otras cosas:

- a) Aumentar las fuentes de ocupación
- b) Aprovechar mejor el potencial humano y los recursos naturales
- c) Promover el desarrollo industrial y tecnificar la agricultura
- d) Incrementar la productividad y reducir costos para beneficio de los consumidores
- e) Estimular la inversión de capitales nacionales y extranjeros en la región y facilitar el acceso a las diversas fuentes de crédito
- f) Aumentar el número de consumidores y el poder adquisitivo de los mismos.

Para estos efectos es indispensable aumentar el consumo de artículos producidos en la región, facilitar su intercambio por la vía del libre comercio y acelerar el Programa de Integración Económica de Centro América. Por otra parte se establece que la contigüidad geográfica de los tres países así como la existencia tradicional de tratados bilaterales de libre comercio y de una red de comunicaciones relativamente amplia entre ellos, han dado lugar a un creciente intercambio de personas y bienes.

Por otra parte, los tres países se encuentran en la posibilidad de tomar medidas inmediatas de cooperación que consoliden las relaciones económicas existentes entre ellos y den mayor impulso a la Integración Económica Centroamericana. Los anteriores propósitos requieren del esfuerzo conjunto para ampliar el libre comercio, atenuar los desajustes que pudieran surgir y crear una infraestructura que permita el desarrollo económico equilibrado de los tres países.

Con el fin de establecer a corto plazo un mercado común para estimular en forma conjunta la producción y las inversiones así como establecer los mecanismos necesarios para promover la cooperación económica entre ellos entran a disposición los siguientes capítulos:

## **CAPITULO I: NORMAS FUNDAMENTALES**

**Artículo I.** Las partes Contratantes constituyen por medio del presente Convenio una Asociación Económica que garantizará la libre circulación de personas, bienes y capitales entre sus territorios.

**Artículo II.** Los nacionales de cada uno de los Estados Signatarios gozarán del derecho de entrar y salir libremente del territorio de las otras Partes Contratantes, sin más limitaciones que las establecidas para los nacionales de éstas. Asimismo, los nacionales de cualquiera de las Partes gozarán de tratamiento nacional en el territorio de las otras, de conformidad con la legislación interna de cada Estado, en materia civil, comercial, tributaria y laboral.

**Artículo III.** Al constituirse la Unión aduanera a que se refiere el Capítulo III, habrá libre circulación de mercancías entre los territorios de las Partes Contratantes sin distinción de origen proveniencia o destino. En el período de transición anterior a la unión aduanera, sin embargo, sólo gozarán de libre circulación los productos naturales y los artículos manufacturados originarios de los territorios de las Partes Contratantes, los cuales se intercambiarán en los términos y condiciones fijados más adelante.

**Artículo IV.** Las Partes Contratantes se esforzarán por mantener la libre convertibilidad de sus monedas y en ningún caso podrán establecer restricciones cambiarias que discriminen a alguna de ellas.

**Artículo V.** Cada una de las Partes extenderá el tratamiento nacional a las inversiones de capital de las personas naturales o jurídicas nacionales de los otros Estados Signatarios, así como al derecho de organizar y administrar empresas y de participar en las mismas. Cada una de las Partes dictará las normas relativas a las inversiones de personas jurídicas en las que participen nacional, les de terceros países.

**Artículo VI.** Las Partes Contratantes velarán porque ninguna disposición de tipo legislativo o administrativo dificulte indebidamente la libre circulación de personas, bienes y capitales entre ellas.



**Artículo VII.** Con el objeto de crear condiciones razonables de igualdad en el intercambio comercial, las Partes Contratantes se esforzarán por uniformar las disposiciones legislativas o de otra índole que afecten las actividades productivas.

**Artículo VIII.** Las Partes Contratantes adoptarán una política de cooperación y mutua consulta en lo que se refiere al comercio entre ellas y a sus relaciones económicas con países de fuera de Centro América.

## **CAPITULO II MERCADO COMUN**

**Artículo IX.** Los productos naturales originarios de los territorios de las Partes Contratantes y los manufacturados en ellas, con las únicas limitaciones contempladas en el Anexo A de este Convenio, gozarán de libre comercio inmediato. En consecuencia, dichos productos no estarán sujetos a medidas de control cuantitativo y quedarán exentos de toda clase de gravámenes, inclusive los derechos consulares. Las exenciones contempladas en este artículo no comprenden las tasas de gabaraje, muellaje, almacenaje, manejo de mercancías y cualesquiera otras que sean legalmente exigibles por servicios de puerto, de custodia o de transporte. Para los efectos de este Artículo, no se consideran productos manufacturados en una de las partes Contratantes aquellos que siendo manufacturados en un tercer país, sólo son empaquetados, envasados, cortados o simplemente diluidos en el país exportador.

**Artículo X.** Los productos que aparecen en el Anexo A estarán sujetos a regímenes y arreglos especiales en los términos que se indican en dicho Anexo.

**Artículo XI.** Las mercancías provenientes de cada una de las Partes Contratantes estarán sujetas a los impuestos y contribuciones fiscales o municipales sobre la producción, venta, distribución, comercio y consumo, establecidos o que se establecieren en el país importador; entendiéndose que dichos impuestos y contribuciones internas no serán distintos o más onerosos que los que se apliquen a las mercancías nacionales de dicho país importador. Cuando los artículos sujetos a impuestos internos no se produzcan en el país importador, éste deberá gravar, además, la importación de productos similares originarios de terceros países.

**Artículo XII.** Los artículos que por disposiciones internas de alguna de las Partes Contratantes constituyan a la fecha del presente Convenio estancos o monopolios del Estado, quedarán sujetos a las disposiciones legales pertinentes de cada país. La creación de nuevos estancos o la modificación del régimen de los existentes, serán precedidas de consultas entre las Partes, que tengan por objeto sujetar el intercambio de los correspondientes artículos a un régimen especial.

**Artículo XIII.** Los artículos cuya exportación o importación esté reglamentada en virtud de convenios internacionales, estarán sujetos a las disposiciones de dichos convenios.

**Artículo XIV.** Las Aduanas de los Estados Signatarios prestarán las mayores facilidades para que el comercio que se establece entre los tres países se realice con la mayor expedición. Las mercancías objeto de importación o exportación entre las Partes serán amparadas por un formulario aduanero firmado por el exportador, que deberá contener la declaración de origen y que se sujetará a la visa de los funcionarios de aduana de los países de expedición y de destino, conforme se establece en el Anexo B de este Tratado.

**Artículo XV.** Cuando existieren dudas sobre el origen de una mercadería, el Estado que se considere afectado someterá el asunto a consideración del Consejo Ejecutivo establecido por este Convenio y si éste lo estimare conveniente resolverá que el formulario a que se hace referencia en el Artículo anterior, vaya acompañado de una declaración de origen firmada por el productor del Artículo que se exporte, o de un certificado extendido por el Ministerio de Economía del país exportador.

**Artículo XVI.** Ninguno de los Estados Signatarios concederá subsidios a la exportación de mercancías destinadas al territorio de los otros Estados, ni permitirá la exportación de mercancías al territorio de los demás a un precio inferior al normal. Cuando existieren denuncias sobre prácticas de comercio desleal, el Estado que se considere afectado someterá el asunto a consideración del Consejo Ejecutivo del Convenio, el cual decidirá sobre el particular.

### **CAPITULO III: UNION ADUANERA**

**Artículo XVII.** Las Partes Contratantes se comprometen a equiparar la totalidad de los gravámenes sobre la importación, dentro del plazo máximo de cinco años a partir de la vigencia de este Tratado. La equiparación comprenderá todos los impuestos, contribuciones y derechos de cualquier índole que cause la importación. Dicha equiparación tendrá lugar de acuerdo con los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación; pero no se demorará por la circunstancia de que no se haya llegado a niveles centroamericanos dentro de los cinco años establecidos en este Artículo.

**Artículo XVIII.** Una vez equiparada la totalidad de los gravámenes sobre la importación, las Partes Contratantes determinarán las bases de una administración aduanal común, cuyas recaudaciones serán equitativamente distribuidos entre los Estados Signatarios. La Organización de la Administración Aduanal Común, así como la forma en que se distribuyan las recaudaciones, será objeto de un protocolo especial.

### **CAPITULO IV: FONDO DE DESARROLLO Y ASISTENCIA**

**Artículo XIX.** Las Partes Contratantes convienen en crear el Fondo de Desarrollo y Asistencia con el carácter de persona jurídica de Derecho Internacional, el que tendrá por objeto contribuir con su acción a la integración y el desarrollo económico de los países asociados, facilitando la inversión pública y privada con fines productivos. El Fondo regulará su funcionamiento por un estatuto y tendrá capacidad para contratar y efectuar operaciones activas y pasivas de carácter financiero. Por consiguiente, tendrá entre sus funciones otorgar préstamos y garantías a los Gobiernos de los Estados Signatarios y a las empresas privadas establecidas en sus respectivos territorios, con los siguientes propósitos:

- a) Acelerar la creación de una infraestructura económica equilibrada en los países signatarios;
- b) La construcción, ampliación y mejoramiento de las carreteras que comuniquen los territorios de las Partes Contratantes y la realización de proyectos de desarrollo económico de interés común;
- c) La ampliación o mejoramiento de empresas, especialmente, con el objeto de atenuar los eventuales desajustes que puedan resultar de la creación del mercado común; y

d) El financiamiento de empresas nuevas que por su amplitud o naturaleza se establezcan en función del mercado común.

**Artículo XX.** Los recursos del Fondo serán los siguientes: Las contribuciones o cuotas que aporten los Gobiernos de las Partes Contratantes; siendo entendido que tales aportes guardarán relación con la capacidad contributiva de cada uno de los Estados Signatarios. Por otro lado, también los recursos de crédito que se obtengan en los mercados de capital y por último cualquier ingreso que provenga de instituciones públicas o privadas nacionales, extranjeras o internacionales a cualquier título legal.

Un protocolo adicional establecerá la forma, tiempo y cuantía en que deberán efectuarse los aportes de cada una de las Partes. El protocolo a que se refiere el presente artículo incorporará el Estatuto del Fondo, y deberá suscribirse dentro de los 120 días siguientes a la firma de este Tratado.

## **CAPITULO V: ORGANISMO DE LA ASOCIACION**

Artículo XXI. Los organismos de la Asociación Económica establecida por este Tratado serán los siguientes: a) El Comité Directivo; y b) El Consejo Ejecutivo.

Artículo XXII. El Comité Directivo estará integrado por los Ministros de Economía de las Partes Contratantes. Se reunirá por lo menos una vez cada trimestre o a petición de cualquiera de ellas y su función principal será la de establecer la política general a seguir para facilitar la integración económica de los Países Signatarios. Sus resoluciones deberán cumplirse por el Consejo Ejecutivo en los términos señalados al efecto. El Comité dictará los reglamentos que sean necesarios para facilitar la ejecución del presente Convenio.

**Artículo XXIII.** El Consejo Ejecutivo tendrá a su cargo todas las gestiones y trabajos que tengan por objeto llevar a la práctica la unión económica de las Partes Contratantes y deberá rendir al Comité Directivo un informe anual de labores. El Consejo Ejecutivo estará integrado por un funcionario propietario y un suplente designados por cada una de las Partes. Se reunirá por lo menos una vez al mes o a petición de cualquiera de los Estados Signatarios y sus resoluciones se tomarán por mayoría, de votos. El Consejo preparará su reglamento interno y deberá someterlo a la consideración del Comité. Tendrá las funciones que se establecen en dicho reglamento y las que le asigne el Comité Directivo. Tendrá además, las atribuciones y deberes de las Comisiones Mixtas de los Tratados Bilaterales.

**Artículo XXIV.** El Consejo Ejecutivo tendrá una Secretaría permanente y estará facultado para designar su personal. Los gastos administrativos para el sostenimiento y operación del Consejo y de la Secretaría se sufragarán por el Fondo de Desarrollo y Asistencia. El monto y distribución de los gastos administrativos serán determinados por el Comité.

**Artículo XXV.** El Consejo estará facultado para nombrar comisiones y grupos de trabajo que funcionarán como organismos consultivos.

## CAPITULO VI

### DISPOSICIONES GENERALES

**Artículo XXVI.** Las materias relativas a navegación, pesca en aguas territoriales, tránsito internacional, vías de comunicación, legislación aduanera, problemas monetarios y otros no contemplados expresamente en este Tratado, se resolverán en virtud de protocolos adicionales al mismo. Dichos protocolos se celebrarán previo dictamen del Consejo Ejecutivo.

**Artículo XXVII.** Las disposiciones del presente Convenio dejan vigentes las de los Tratados Bilaterales o Multilaterales de Integración Económica Centroamericana que no se opongan a ellos. Por otra parte, el presente Tratado se aplicará con preferencia a cualquier tratado bilateral o multilateral centroamericano en lo que éste amplíe las disposiciones de aquellos.

**Artículo XXVIII.** Ninguna disposición de este Tratado puede oponerse ni perjudicar la concertación de convenios centroamericanos de integración económica.

**Artículo XXIX.** Las diferencias que pudieren surgir sobre la interpretación o aplicación de cualquiera de las cláusulas de este Tratado, serán sometidas a la consideración del Consejo Ejecutivo, el cual decidirá sobre el particular. Si alguna de las Partes no estuviese satisfecha con la resolución del Consejo, podrá apelar para ante el Comité Directivo. Si no se conformaré con la resolución del Comité, podrá someter al asunto a un Tribunal arbitral integrado en la siguiente forma: cada una de las Partes Contratantes, propondrá al Consejo Ejecutivo los nombres de tres magistrados de sus respectivas Cortes Supremas de Justicia. De la lista total de candidatos, el Consejo escogerá por sorteo a tres árbitros que integrarán el Tribunal, debiendo ser cada uno de ellos de diferente nacionalidad. El laudo del Tribunal arbitral será pronunciado con los votos concurrentes de dos miembros y causará efectos de cosa juzgada para todas las Partes Contratantes, por lo que hace a cualquier punto que se resuelva relativo a interpretación o aplicación de las cláusulas de este Tratada

**Artículo XXX.** De acuerdo con el espíritu centroamericanista que ha inspirado la concertación del presente Convenio, las Partes Contratantes formularán, conjuntamente, invitación a los demás países de Centro América para que participen en la Asociación, conforme a las bases que, de común acuerdo, se determinen.

**Artículo XXXI.** El presente Tratado tendrá una duración de veinte años y expirado dicho término se prorrogará indefinidamente, salvo su denuncia con preaviso de cinco años. Continuará en vigencia cuando haya por lo menos dos países adheridos a él. El presente Convenio entrará en vigor a partir de la fecha del canje de los respectivos instrumentos de ratificación. Para los demás países centroamericanos entrará en vigor desde el depósito del respectivo instrumento de ratificación en la Cancillería del país donde se hubiere efectuado el canje.

## ANEXO 3

### TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA

**Fecha de realización: 13/12/1960**

**Objetivos:** Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, con el objeto de reafirmar su propósito de unificar las economías de los cuatro países e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes, considerando la necesidad de acelerar la integración de sus economías, consolidar los resultados alcanzados hasta la fecha y sentar las bases que deberán regirla en el futuro, Teniendo en cuenta los compromisos contraídos en los siguientes instrumentos de integración económica: Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana; Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y su Protocolo sobre Preferencia Arancelaria Centroamericana; Tratados bilaterales de libre comercio e integración económica suscritos entre gobiernos centroamericanos.

#### CAPITULO I MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

**Artículo I.** Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios. **Artículo II.** Para los fines del Artículo anterior las Partes contratantes se comprometen a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.

#### CAPITULO II REGIMEN DE INTERCAMBIO

**Artículo III.** Los Estados signatarios se otorgan el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en los regímenes especiales a que se refiere el Anexo A del presente Tratado. En consecuencia, los productos naturales de los Países contratantes y los productos manufacturados en ellos, quedarán exentos del pago de derechos de importación y de exportación, inclusive los derechos consulares, y de todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación y la exportación, o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden. Las exenciones contempladas en este Artículo no comprenden las tasas o derechos de gabaraje, muellaje, almacenaje y manejo de mercancías, ni cualesquiera otras que sean legalmente exigibles por servicios de puerto, de custodia o de transporte; tampoco comprenden las diferencias cambiarias que resulten de la existencia de dos o más mercados de cambio o de otras medidas cambiarias adoptadas en cualquiera de los Países contratantes. Las mercancías originarias del territorio de los Estados signatarios gozarán de tratamiento nacional en todos ellos y estarán exentas de toda restricción o medida de carácter cuantitativo, con excepción de las medidas de control que sean legalmente aplicables en los territorios de los estados contratantes por razones de sanidad, de seguridad o de policía.

**Artículo IV.** Las Partes contratantes establecen para determinados productos regímenes especiales transitorios de excepción al libre comercio inmediato a que se refiere el Artículo III de este Tratado. Dichos productos quedarán incorporados automáticamente al libre comercio a más tardar al finalizar el quinto año de vigencia del presente Tratado.

**Artículo V.** Las mercancías que gocen de los beneficios estipulados en este Tratado, deberán estar amparadas por un formulario aduanero firmado por el exportador que contenga la declaración de origen y que se sujetará a la visa de los funcionarios de aduana de los países de expedición y de destino. Cuando hubiere duda sobre el origen de una mercancía y no se hubiese resuelto el problema por gestión bilateral, cualquiera de las Partes afectadas podrá pedir la intervención del Consejo Ejecutivo para que éste verifique el origen de dicha mercancía. El Consejo no considerará como productos originarios de una de las Partes contratantes aquellos que siendo originarios de o manufacturados en un tercer país sólo son simplemente armados, empacados, envasados, cortados o diluidos en el país exportador.

**Artículo VI.** Cuando los productos objeto de intercambio estén sujetos a impuestos, arbitrios u otras contribuciones internas de cualquier clase, que recaigan sobre la producción, la venta, la distribución o el consumo en uno de los países signatarios, dicho país podrá gravar con igual monto a las mercancías de la misma naturaleza que se importen de otro Estado contratante, en cuyo caso deberá gravar también por lo menos en igual monto y por los mismos conceptos, la importación procedente de terceros países. Las Partes contratantes convienen en que el establecimiento de los impuestos internos al consumo deberá ajustarse a los siguientes términos:

1. Podrán establecerse por el monto que se estime necesario cuando exista producción interna del artículo en cuestión, o cuando no exista producción de dicho artículo en ninguno de los Estados signatarios.
2. Cuando no exista producción de un artículo en una de las Partes contratantes, pero sí en cualquiera de las demás, la primera no podrá establecer impuestos al consumo sobre dicho artículo, salvo previa resolución favorable del Consejo Ejecutivo.
3. Cuando una de las Partes haya establecido un impuesto interno al consumo y posteriormente se iniciare en cualquiera de las demás la producción del artículo así gravado, sin existir esa producción en la Parte que estableció el impuesto, el Consejo Ejecutivo, a solicitud del interesado, conocerá el caso y dictaminará si la existencia del impuesto es compatible con el libre comercio.

Los Estados se comprometen a eliminar, de acuerdo con sus procedimientos legales, dichos impuestos al consumo mediante la sola notificación en ese sentido del Consejo Ejecutivo.

**Artículo VII.** Ninguno de los Estados signatarios establecerá ni mantendrá regulaciones sobre la distribución o expendio de mercancías originarias de otro Estado signatario, cuando tales regulaciones tiendan a colocarlas o efectivamente las coloquen en situación discriminada con respecto a iguales mercancías de producción nacional o importada de cualquier otro país.

**Artículo VIII.** Los artículos que por disposiciones internas de las Partes contratantes constituyen a la fecha de entrada en vigencia del presente Tratado estancos o monopolios del Estado, quedarán sujetos a las disposiciones legales pertinentes de cada país y, en su caso, a lo previsto en el Anexo A del mismo Tratado. En el caso de crearse nuevos estancos o modificarse el régimen de los existentes, se efectuarán consultas entre las Partes con objeto de sujetar el intercambio centroamericano de los correspondientes artículos a un régimen especial.

### **CAPITULO III SUBSIDIOS A LA EXPORTACION Y COMERCIO DESLEAL**

**Artículo IX.** Los Gobiernos de los Estados signatarios no otorgarán exenciones ni reducciones de derechos aduaneros a la importación procedente de fuera de Centroamérica para artículos producidos en los Estados contratantes en condiciones adecuadas. Cuando un Estado signatario

se considere afectado por el otorgamiento de franquicias aduaneras a la importación o por importaciones gubernamentales que no se destinen para uso propio del Gobierno o de sus instituciones, podrá someter el problema al Consejo Ejecutivo, el cual lo estudiará y dictará resolución sobre el particular.

**Artículo X.** Los Bancos centrales de los Estados signatarios cooperarán estrechamente para evitar las especulaciones monetarias que puedan afectar los tipos de cambio y para mantener la convertibilidad de las monedas de los respectivos países sobre una base que garantice, dentro de un régimen normal, la libertad, la uniformidad y la estabilidad cambiarias. En caso de que uno de los Estados signatarios llegare a establecer restricciones cuantitativas sobre las transferencias monetarias internacionales, deberá adoptar las medidas necesarias para que tales restricciones no afecten en forma discriminatoria a los otros Estados. En caso de dificultades graves de balanza de pagos que afectaren o pudieran afectar las relaciones monetarias de pagos entre los Estados signatarios, el Consejo Ejecutivo, de oficio o a petición de una de las Partes, estudiará inmediatamente el problema en colaboración con los Bancos centrales, a fin de recomendar a los Gobiernos signatarios una solución satisfactoria compatible con el mantenimiento del régimen multilateral de libre comercio.

**Artículo XI** Ninguno de los Estados signatarios concederá, directa o indirectamente, subsidios a la exportación de mercancías destinadas al territorio de los otros Estados, ni establecerá o mantendrá sistemas cuyo resultado sea la venta de determinada mercancía, para su exportación a otro Estado contratante, a un precio inferior al establecido para la venta de dicha mercancía en el mercado nacional, tomando debidamente en cuenta las diferencias en las condiciones y términos de venta y tributación, así como los demás factores que influyen en la comparación de los precios. Se considerará como subsidio indirecto a la exportación cualquier práctica de fijación o de discriminación de precios, existente en uno de los Estados signatarios, que se traduzca en el establecimiento de precios de venta de determinada mercancía en los otros Estados contratantes a niveles inferiores a los que resultarían del juego normal del mercado en el país exportador. En el caso de que la importación de productos elaborados en un Estado contratante con materias primas adquiridas en condiciones de monopsonio a precios artificialmente bajos, amenazara la producción existente en otro Estado signatario, la Parte que se considere afectada presentará el problema a consideración del Consejo Ejecutivo, a fin de que éste dictamine si en efecto se está incurriendo en una práctica de comercio desleal. El Consejo Ejecutivo dentro de los cinco días siguientes al recibo de la solicitud dictaminará al respecto o bien autorizará una suspensión temporal del libre comercio, permitiéndose el intercambio mediante la prestación de fianza por el monto de los derechos aduaneros. Dicha suspensión se autorizará por un período de treinta días, debiendo dictar el Consejo una resolución definitiva antes de expirar dicho plazo. De no dictaminar dentro de los cinco días estipulados, la Parte afectada podrá exigir fianza en tanto el Consejo Ejecutivo no resuelva en definitiva. Sin embargo, no se consideran como subsidios a la exportación las exenciones tributarias que con carácter general conceda uno de los Estados signatarios con objeto de fomentar la producción. Tampoco se tendrá como subsidio a la exportación, la exención de impuestos internos de producción, de venta o de consumo, que recaigan en el Estado exportador sobre las mercancías objeto de exportación al territorio de otro Estado. Normalmente, las diferencias que resulten de la venta de divisas en mercado libre a un tipo de cambio más alto que el oficial no serán considerados como subsidio a la exportación; pero en caso de duda por uno de los Estados contratantes se someterá a consideración y opinión del Consejo Ejecutivo.

Artículo XII Por tratarse de una práctica contraria a los fines de este Tratado, cada uno de los Estados signatarios evitará, por los medios legales a su alcance, la exportación de mercancías de dicho Estado al territorio de los demás a un precio inferior a su valor normal, en forma que cause o amenace causar perjuicio a la producción de los otros países, o que retrase el establecimiento de una industria nacional, o centroamericana. Se considerará que una mercancía ha sido exportada a un precio inferior a su valor normal, si el precio de dicha mercancía fuere menor: a) que el precio comparable, en condiciones normales de comercio, de una mercancía similar, destinada al consumo del mercado interno del país exportador; o b) Que el precio comparable más alto, para la exportación a un tercer país, de una mercancía similar, en condiciones normales de comercio; o c) Que el costo de producción de esa mercancía en el país de origen, más un aumento razonable por gastos de venta y utilidad. En cada caso se tomarán en cuenta las diferencias existentes relativas a las condiciones y términos de venta y de tributación y a otras diferencias que afecten la comparación de precios.

**Artículo XIII** Si alguna de las Partes contratantes considerara que existen prácticas de comercio desleal no comprendidas en el Artículo XI, no podrá impedir el intercambio por decisión unilateral, debiendo presentar el problema a la consideración del Consejo Ejecutivo para que éste dictamine si en efecto se está incurriendo en tales prácticas. El Consejo rendirá un dictamen en un plazo máximo de 60 días a partir de la fecha de recibo de la comunicación respectiva. Cuando alguna de las Partes considere que hay evidencia de comercio desleal, solicitará del Consejo Ejecutivo autorización para exigir fianza por el monto de los impuestos a la importación. Si el Consejo Ejecutivo no dictaminare dentro de 8 días, la Parte afectada podrá exigir la fianza en tanto el Consejo Ejecutivo no resuelva en definitiva.

**Artículo XIV** Una vez que el Consejo Ejecutivo, rinda dictamen sobre práctica de comercio desleal, comunicará a las Partes contratantes si procede o no, conforme a este Tratado, aplicar medidas de protección contra dichas prácticas.

#### **CAPITULO IV TRANSITO Y TRANSPORTE**

**Artículo XV** Cada uno de los Estados contratantes mantendrá plena libertad de tránsito a través de su territorio para las mercancías destinadas a cualesquiera de los otros Estados signatarios o procedentes de ellos, así como para los vehículos que transporten tales mercancías. Dicho tránsito se hará sin deducciones, discriminaciones ni restricciones cuantitativas. En caso de congestionamiento de carga u otros de fuerza mayor, cada uno de los Estados signatarios atenderá equitativamente la movilización de las mercancías destinadas al abastecimiento de su propia población y de las mercancías en tránsito para los otros Estados. Las operaciones de tránsito se harán por las rutas legalmente habilitadas para este efecto y con sujeción a las leyes y reglamentos de aduana y de tránsito aplicables en el territorio de paso. Las mercancías en tránsito estarán exentas de toda clase de derechos, impuestos o contribuciones fiscales, municipales o de otro orden con motivo del tránsito, cualquiera que sea su destino, pero podrán quedar sujetas al pago de las tasas normalmente aplicables por la prestación de servicios, las cuales no podrán en ningún caso exceder del costo de los mismos en forma que de hecho constituyan exacciones o impuestos a la importación.

#### **CAPITULO V EMPRESAS DE CONSTRUCCION**

**Artículo XVI** Los Estados contratantes otorgarán el mismo tratamiento que a las compañías nacionales, a las empresas de los otros Estados signatarios que se dediquen a la construcción



de carreteras, puentes, presas, sistemas de riego, electrificación, vivienda y otras obras que tiendan al desarrollo de la infraestructura económica centroamericana.

## **CAPITULO VI INTEGRACION INDUSTRIAL**

**Artículo XVII** Las partes contratantes adoptan en este Tratado todas las disposiciones del Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, y a fin de darles cumplimiento entre ellas lo antes posible, acuerdan suscribir, en Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, suscrito el 10 de junio de 1958; Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, suscrito el 10 de junio de 1958; y Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, suscrito el 19 de septiembre de 1959 y el Protocolo suscrito en la fecha de la firma del presente Tratado.

## **CAPITULO VII BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA**

**Artículo XVIII** Los Estados signatarios acuerdan establecer el Banco Centroamericano de Integración Económica que tendrá personalidad jurídica propia. El Banco actuará como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional. Con ese fin suscribirán el Convenio Constitutivo de dicha institución, el cual quedará abierto a la firma o a la adhesión de cualquier otro Estado centroamericano que desee ser miembro del Banco. Sin embargo, queda establecido que los miembros del Banco no podrán obtener garantías o préstamos de dicha institución, si no hubieren depositado previamente los instrumentos de ratificación de los siguientes convenios internacionales:

<b>NO ESTÁN SUJETOS A BENEFICIOS SIN DEPÓSITO PREVIO DE INSTRUMENTOS DE ACUERDO A:</b>
El presente Tratado; Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, suscrito el 10 de junio de 1958
Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, suscrito el 10 de junio de 1958
Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, suscrito el 19 de septiembre de 1959 y el Protocolo suscrito en la fecha de la firma del presente Tratado.

## **CAPITULO VIII INCENTIVOS FISCALES AL DESARROLLO INDUSTRIAL**

**Artículo XIX** Los Estados contratantes, con vista a establecer estímulos fiscales uniformes al desarrollo industrial, convienen en alcanzar en el menor plazo posible una equiparación razonable de las leyes y disposiciones vigentes sobre esta materia. Con tal fin suscribirán, en un plazo de seis meses contados a partir de la fecha de la entrada en vigencia de este Tratado, un protocolo especial en el que se estipulen el monto y tipo de las exenciones, los plazos de las mismas, las condiciones en que serán otorgadas, los sistemas de clasificación industrial y las normas y procedimientos de aplicación. La coordinación en la aplicación de los incentivos fiscales al desarrollo industrial estará a cargo del Consejo Ejecutivo.

## **CAPITULO IX ORGANISMOS**

**Artículo XX.** Para dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política, en materia económica de los Estados contratantes, se crea el Consejo Económico Centroamericano, compuesto por los Ministros de Economía de cada una de las Partes contratantes. El Consejo Económico Centroamericano se reunirá cuantas veces sea necesario o a solicitud de una de las Partes contratantes; examinará los trabajos realizados por el Consejo

Ejecutivo y tomará las resoluciones que juzgue pertinentes. El Consejo Económico Centroamericano será el organismo encargado de facilitar la ejecución de las resoluciones del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano relativas a la integración económica. Podrá asesorarse de organismos técnicos centroamericanos e internacionales.

**Artículo XXI.** El objeto de aplicar y administrar el presente Tratado, así como de realizar todas las gestiones y trabajos que tengan por objeto llevar a la práctica la unión económica de Centroamérica, se crea un Consejo Ejecutivo integrado por un funcionario propietario y un suplente designados por cada una de las Partes contratantes. El Consejo Ejecutivo se reunirá cuantas veces sea necesario, a petición de una de las Partes contratantes o por convocatoria de la Secretaría Permanente, y sus resoluciones se tomarán por mayoría de votos del total de los miembros del Consejo. En caso de que no haya acuerdo, se recurrirá al Consejo Económico Centroamericano, a fin de que éste llegue a una resolución definitiva al respecto. Antes de decidir un asunto el Consejo Económico determinará por unanimidad si deberá ser resuelto con el voto concurrente de todos sus miembros o por simple mayoría.

**Artículo XXII.** El Consejo Ejecutivo dictará las medidas que sean necesarias a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos mediante este Tratado y de resolver los problemas que se susciten con motivo de la aplicación de sus disposiciones. Asimismo, podrá proponer a los Gobiernos la suscripción de los convenios multilaterales que adicionalmente se requiera para alcanzar los fines de la integración económica de Centroamérica, inclusive una unión aduanera entre sus territorios. El Consejo Ejecutivo asume para las Partes contratantes, las funciones encomendadas a la Comisión Centroamericana de Comercio en el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana y en el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, así como las encomendadas a la Comisión Centroamericana de Integración Industrial en el Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, y las atribuciones y deberes de las comisiones mixtas de los tratados bilaterales vigentes entre las Partes contratantes.

**Artículo XXIII.** Se crea una Secretaría Permanente, con carácter de persona jurídica, que lo será a la vez del Consejo Económico Centroamericano y del Consejo Ejecutivo creados por este Tratado. La Secretaría tendrá su asiento y sede principal en la ciudad de Guatemala, capital de la República de Guatemala, y estará a cargo de un Secretario General nombrado por un período de tres años por el Consejo Económico Centroamericano. La Secretaría establecerá los departamentos y secciones que fueren necesarios para el desempeño de sus funciones.

**Artículo XXIV.** La Secretaría velará por la correcta aplicación entre las Partes contratantes, de este Tratado, del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, del Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, de los tratados bilaterales o multilaterales de libre comercio e integración económica vigentes entre cualesquiera de las Partes contratantes, y de todos los demás convenios suscritos o que se suscribieren que tengan por objeto la integración económica centroamericana y cuya interpretación no esté específicamente encomendada a algún otro organismo. La Secretaría velará por el cumplimiento de las resoluciones del Consejo Económico Centroamericano y del Consejo Ejecutivo creados por este Tratado y ejercerá, además, las funciones que le delegue el Consejo Ejecutivo. Los reglamentos que normarán sus funciones serán aprobados por el Consejo Económico. La Secretaría tendrá también a su cargo la realización de los trabajos y estudios que le encomienden el Consejo Ejecutivo y el Consejo Económico Centroamericano. En el

desempeño de estas funciones, aprovechará los estudios y trabajos realizados por otros organismos centroamericanos e internacionales y procurará, en lo pertinente, su colaboración.

#### **ANEXO 4**

### **PROTOCOLO AL TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA**

**Fecha de realización: 23/07/1962**

**Objetivo:** Enlistar mercancías sujetas a regímenes transitorios de excepción al libre comercio entre Costa Rica y cada uno de los demás Estados miembros Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica,

CONSIDERANDO que el Gobierno de la República de Costa Rica se adhirió al Tratado General de Integración Económica Centroamericana el 23 de julio de 1962, mediante la suscripción del instrumento correspondiente;

TENIENDO en cuenta lo dispuesto en el Artículo IV del Tratado General y con forme a lo previsto en los Artículos II y III del instrumento Adhesión de Costa Rica al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, han convenido entre ellos las listas de productos que quedarán sujetos a regímenes especiales transitorios de excepción al libre comercio entre Costa Rica y cada uno de los demás Países miembros del Tratado General de Integración Económica Centroamericana;

CONVENCIDOS de que la participación plena de Costa Rica en el mercado común que han establecido es de la mayor urgencia para ampliar dicho mercado a todo el territorio centroamericano, e impulsar de esa Manera la integración de sus economías;

HAN DECIDIDO celebrar el presente Protocolo, a cuyo efecto han designado a sus respectivos Plenipotenciarios, a saber: Su Excelencia el señor Presidente de la República de Guatemala, al señor Julio Prado García Salas., Ministro de Integración Centroamericana Su Excelencia el señor Presidente de la República de El Salvador, al señor Salvador Jáuregui, Ministro de Economía; y al señor Víctor Manuel Cuéllar Ortiz, Representante de El Salvador en el Consejo Ejecutivo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana Su Excelencia el señor Presidente de la República de Honduras, al señor Jorge Bueso Arias, Ministro de Economía y Hacienda Su Excelencia el señor Presidente de la República de Nicaragua, al señor Juan José Lugo Marengo, Ministro de Economía Su Excelencia el señor Presidente de la República de Costa Rica, al señor Rodrigo Soley Carrasco, Representante Especial del Ministerio de Economía y Hacienda 2 quienes después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

**Artículo I:** Los Estados signatarios acuerdan ampliar el Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, agregándole las listas de productos que se someten a regímenes transitorios de excepción al libre comercio entre Costa Rica y cada una de las demás Partes contratantes. Las listas de productos a que se refiere el párrafo anterior, así como las modalidades y requisitos a que deberá ajustarse su intercambio, figuran en el Anexo de este Protocolo, el cual forma parte integrante del mismo y del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

**Artículo II.** El régimen de libre comercio previsto en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana para los productos originarios sean naturales o manufacturados, de los Países miembros y las modalidades y requisitos de intercambio establecidos en el Anexo de este instrumento entrarán en vigor a partir de la fecha inicial de vigencia del presente Protocolo, de conformidad con lo estipulado en el Artículo V del mismo.

Artículo III No obstante lo dispuesto en el Artículo II anterior, los períodos correspondientes a los regímenes especiales para los productos incluidos en el Anexo de este Protocolo, comenzarán a contarse a partir del 4 de junio de 1961, fecha en que entró en vigor el Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

**Artículo IV.** Este Protocolo será sometido a ratificación en cada Estado signatario, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales. Los instrumentos de ratificación deberán depositarse en la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos.

**Artículo V.** EL presente Protocolo entrará en vigor ocho días después de la fecha en que se deposite el tercer instrumento de ratificación, para los tres primeros ratificantes y, para los subsiguientes, en la fecha de depósito de sus respectivos instrumentos de ratificación. En todo caso, la entrada en vigencia del presente Protocolo requiere el depósito de la ratificación de Costa Rica.

**Artículo VI.** La aplicación de este Protocolo, en todos sus términos, se regirá por lo dispuesto en los artículos del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

**Artículo VII.** La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Protocolo, del cual enviará copias certificadas a la Cancillería de cada uno de los Estados contratantes, y a la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana; asimismo les notificará inmediatamente del depósito de cada uno de los instrumentos de ratificación. Al entrar en vigor el Protocolo, procederá también a enviar copia certificada del mismo a la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas para los fines de registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas. EN TESTIMONIO de lo cual, los respectivos Plenipotenciarios firman el presente Protocolo en la ciudad de Tegucigalpa., capital de la República de Honduras, el día dieciséis del mes de noviembre de mil novecientos sesenta y dos.

## **ANEXO 5**

### ***EL PROTOCOLO DE TEGUCIGALPA A LA CARTA DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS CENTROAMERICANOS (ODECA).***

**Fecha de suscripción: 13/12/1991**

**Objetivos:** El protocolo de Tegucigalpa tenía como objetivo renovar el marco jurídico de la ODECA, actualizándolo a la realidad que en esos momentos se hacía presente en cuanto a las relaciones intra-sectoriales por un lado, y a la evolución económica por el otro. De acuerdo al SICA (2011), la readecuación de dicho marco jurídico debe encaminarse hacia la consolidación del sistema de integración centroamericana la que dará seguimiento de las medidas, cláusulas y decisiones tomadas en la reunión presidida por los presidentes de los países miembros.

La Organización de Estados Centroamericanos ODECA, es incluso más antigua al Tratado General de Integración Económica, esta fue una de las organizaciones principales creadas en el proceso incipiente de integración regional en el año 1951 por los países de Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica

## **NATURALEZA, PROPÓSITOS, PRINCIPIOS Y FINES**

**Artículo 1.-** Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá son una comunidad económico-política que aspira a la integración de Centroamérica. Con tal propósito se constituye el SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA, integrado por los Estados Miembros originales de ODECA y por Panamá, que se incorpora como Estado Miembro.

**Artículo 2.-** EL SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA es el marco institucional de la Integración Regional de Centroamérica.

**Artículo 3.-** EL SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA tiene por objetivo fundamental la realización de la integración de Centroamérica, para constituir la como Región de Paz, Libertad, Democracia y Desarrollo. En ese sentido, se reafirman los siguientes propósitos:

a) Consolidar la democracia y fortalecer sus instituciones sobre la base de la existencia de Gobiernos electos por sufragio universal, libre y secreto, y del irrestricto respeto a los Derechos Humanos.

b) Concretar un nuevo modelo de seguridad regional sustentado en un balance razonable de fuerzas, el fortalecimiento del poder civil, la superación de la pobreza extrema, la promoción del desarrollo sostenido, la protección del medio ambiente, la erradicación de la violencia, la corrupción, el terrorismo, el narcotráfico y el tráfico de armas.

c) Impulsar un régimen amplio de libertad que asegure el desarrollo pleno y armonioso del individuo y de la sociedad en su conjunto.

d) Lograr un sistema regional de bienestar y justicia económica y social para los pueblos centroamericanos.

e) Alcanzar una unión económica y fortalecer el sistema financiero centroamericano.

f) Fortalecer la región como bloque económico para insertarlo exitosamente en la economía internacional. g) Reafirmar y consolidar la autodeterminación de Centroamérica en sus relaciones externas, mediante una estrategia única que fortalezca y amplíe la participación de la región, en su conjunto, en el ámbito internacional

h) Promover, en forma armónica y equilibrada, el desarrollo sostenido económico, social, cultural y político de los Estados miembros y de la región en su conjunto.

i) Establecer acciones concertadas dirigidas a la preservación del medio ambiente por medio del respeto y armonía con la naturaleza, asegurando el equilibrado desarrollo y explotación racional de los recursos naturales del área, con miras al establecimiento de un Nuevo Orden Ecológico en la región.

j) Conformar el SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA sustentado en un ordenamiento institucional y jurídico, y fundamentado asimismo en el respeto mutuo entre los Estados miembros.

**Artículo 4.-** Para la realización de los propósitos citados el SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA y sus Miembros procederán de acuerdo a los principios fundamentales siguientes:

- a) La tutela, respeto y promoción de los Derechos Humanos constituyen la base fundamental del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA;
- b) Paz, Democracia, Desarrollo y Libertad, son un todo armónico e indivisible que orientará las actuaciones de los países miembros del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA
- c) La identidad centroamericana como manifestación activa de los intereses regionales y de la voluntad de participar en la consolidación de la integración de la Región
- d) La solidaridad centroamericana como expresión de su profunda interdependencia, origen y destino común
- e) La gradualidad, especificidad y progresividad del proceso de integración económica, sustentado en el desarrollo regional armónico y equilibrado; y el tratamiento especial a países miembros de menor desarrollo relativo; la equidad y reciprocidad; y la Cláusula Centroamericana de Excepción
- f) La globalidad del proceso de integración y la participación democrática, en el mismo, de todos los sectores sociales
- g) La seguridad jurídica de las relaciones entre los Estados Miembros y la solución Pacífica de sus controversias
- h) La buena fe de los Estados Miembros en el cumplimiento de sus obligaciones, absteniéndose de establecer, convenir o adoptar medida alguna que sea contraria a las disposiciones de este instrumento o que obstaculice el cumplimiento de los principios fundamentales del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA o la consecución de sus objetivos
- i) El respeto a los principios y normas de las Cartas de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y de la Organización de Estados Americanos (OEA), y las Declaraciones emitidas en las Reuniones Presidenciales centroamericanas desde mayo de 1986. MIEMBROS

**Artículo 5.-** Son Miembros del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA, los Estados centroamericanos que acepten plenamente las obligaciones de esta Carta, mediante su aprobación, ratificación o adhesión, y que lo pongan en vigor de conformidad con las disposiciones contenidas en el Artículo 36 del presente Instrumento.

**Artículo 6.-** Los Estados Miembros se obligan a abstenerse de adoptar medidas unilaterales que pongan en peligro la consecución de los propósitos y el cumplimiento de los principios fundamentales del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA.

**Artículo 7.-** Se establece el Procedimiento de Consulta Previa como sistema permanente entre los Estados Miembros para aquellos casos en que no hubiere lineamientos previos, en materia de relaciones económicas o de cooperación centroamericana extra regionales.

## **ESTRUCTURA INSTITUCIONAL**

**Artículo 8.-** El presente Protocolo modifica la estructura institucional de Centroamérica, regulada anteriormente como ODECA, y a ella estarán vinculados los órganos e instituciones de

integración, los que gozarán de autonomía funcional en el marco de una necesaria y coherente coordinación intersectorial que asegure la ejecución eficiente y el seguimiento constante de las decisiones emanadas de las Reuniones de Presidentes. El funcionamiento de la estructura institucional deberá garantizar el desarrollo, equilibrado y armónico, de los sectores económico, social, cultural y político.

**Artículo 9.-** Los órganos e instituciones del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA, deberán guiarse por los propósitos y principios de este Protocolo e inspirarse en ellos tanto en sus decisiones, estudios y análisis como en la preparación de todas sus reuniones.

**Artículo 10.-** Los Órganos e Instituciones del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA deberán contribuir a la efectiva observancia y ejecución de los propósitos y principios de este Protocolo. Esta obligación es imperativa y primaria en sus ordenamientos complementarios o derivados, en los cuales deberán garantizar siempre la publicidad de sus resoluciones y el procedimiento abierto al acceso de las personas según la naturaleza de cada Órgano o Institución y de los asuntos a tratar.

**Artículo 11.-** El SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA velará por la eficiencia y eficacia del funcionamiento de sus órganos e instituciones asegurando la unidad y la coherencia de su acción intrarregional y ante terceros Estados, grupos de Estados u organizaciones internacionales. **ÓRGANOS**

**Artículo 12.-** Para la realización de los fines del SISTEMA DE LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA se establecen los siguientes Órganos:

- a) La Reunión de Presidentes
- b) El Consejo de Ministros
- c) El Comité Ejecutivo;
- d) La Secretaría General.

## **ANEXO 6**

### **Protocolo de Guatemala**

**Fecha de publicación: 23/10/1993**

**Objetivos:** Los gobiernos de las repúblicas de El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, dada la necesidad de afrontar conjuntamente los desafíos que plantea la consecución y consolidación de la paz, la libertad, la democracia y el desarrollo, objetivo fundamental del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

CONSIDERANDO: que los seis Estados son signatarios del Protocolo de Tegucigalpa de 13 de diciembre de 1991, que crea el “Sistema de la Integración Centroamericana” como marco jurídico e institucional de la integración global de Centroamérica, y que dentro del mismo la integración económica constituye un subsistema.

CONSIDERANDO: que la ampliación de sus mercados nacionales, a través de la integración constituye un requisito necesario para impulsar el desarrollo en base a los principios de solidaridad, reciprocidad y equidad, mediante un adecuado y eficaz aprovechamiento de todos

los recursos, la preservación del medio ambiente, el constante mejoramiento de la infraestructura, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la complementación y modernización de los distintos sectores de la economía.

**CUMPLIENDO:** las disposiciones del Protocolo de Tegucigalpa de Reformas a la Carta de la ODECA que establece el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y modifica la estructura y funcionamiento de los órganos e instituciones de La integración, los que gozarán de autonomía funcional en el marco de una necesaria y coherente coordinación intersectorial.

**CONSTATANDO:** las condiciones actuales del entorno internacional, de manera especial la consolidación de grandes espacios económicos y la necesidad de una adecuada inserción de sus países en las corrientes del mercado mundial para un mayor bienestar de los pueblos de la región.

## **TÍTULO I. CONCEPTUALIZACIÓN DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA**

**Artículo I.** Los Estados Parte se comprometen a alcanzar de manera voluntaria, gradual, complementaria y progresiva la Unión Económica Centroamericana cuyos avances deberán responder a las necesidades de los países que integran la región, sobre los siguientes fundamentos: a) La integración económica regional es un medio para maximizar las opciones de desarrollo de los países centroamericanos y vincularlos más provechosa y efectivamente a la economía internacional.

b) La integración económica se define como un proceso gradual, complementario y flexible de aproximación de voluntades y políticas

c) El proceso de integración económica se impulsará mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, negociaciones comerciales extra regionales, infraestructura y servicios, con el fin de lograr la concreción de las diferentes etapas de la integración.

d) El proceso de integración económica se regulará por este Protocolo, en el marco del ordenamiento jurídico e institucional del SICA, y podrá ser desarrollado mediante instrumentos complementarios o derivados.

## **TÍTULO II. OBJETIVOS Y PRINCIPIOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA**

**Artículo II.** En observancia y cumplimiento de los objetivos, propósitos y principios establecidos en el Protocolo de Tegucigalpa, los Estados Parte observarán también los que se detallan en los artículos siguientes.

**Artículo III.** El objetivo básico del Subsistema de Integración Económica creado por este Instrumento complementario del Protocolo de Tegucigalpa es alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional.

**Artículo IV.** Para la consecución de este objetivo básico, los Estados se comprometen a buscar consistentemente el equilibrio macroeconómico y la estabilidad interna y externa de sus



economías, mediante la aplicación de políticas macroeconómicas congruentes y convergentes.

**Artículo V** El Subsistema de la Integración Económica se ajustará a los siguientes principios y enunciados básicos: legalidad; consenso; gradualidad; flexibilidad; transparencia; reciprocidad; solidaridad; globalidad; simultaneidad y complementariedad.

### **TÍTULO III. ALCANCES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA**

#### **CAPÍTULO I. EL PERFECCIONAMIENTO DE LOS DIFERENTES ESTADIOS DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

**Artículo VII** El avance del proceso de integración hacia la Unión Económica, se realizará mediante la voluntad de los Estados Parte expresada según lo dispone el artículo 52 del presente Protocolo, referido a la toma de decisiones de los órganos del Subsistema. Lo cual significa que todos o algunos Miembros podrán progresar con la celeridad que acuerden dentro de ese proceso.

Sección Primera: La Zona de Libre Comercio Centroamericana

**Artículo VII** Los Estados Parte convienen en perfeccionar la zona de libre comercio para todos los bienes originarios de sus respectivos territorios, para cuyo fin se eliminarán gradualmente todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intrarregional, eliminando toda restricción de carácter cuantitativo y cualquier otra medida de efecto equivalente, mediante la cual una de las Partes impida o dificulte unilateralmente el libre comercio. Las mercancías originarias de los Estados Parte gozarán de tratamiento nacional en el territorio de todos ellos. Queda a salvo el derecho de los Estados a establecer medidas de seguridad, policía y sanidad. Los Estados Parte acordarán a su vez un Reglamento Uniforme que regule todo lo referente a las medidas relativas a sanidad. Los Estados Parte se comprometen, en materia de normas técnicas, a conservar la aplicación del trato nacional a las ya existentes y convienen en establecer un proceso de armonización regional de la normativa sin que ello implique obstáculos al comercio intrarregional.

**Artículo VIII** Los Estados Parte se comprometen a perfeccionar y actualizar las normas comunes de comercio que proscriban el uso de subsidios y subvenciones, el “Dumping” y demás prácticas de comercio desleal. Dichas disposiciones serán aprobadas y reglamentadas por el Consejo de Ministros de Integración Económica y aplicadas por el Comité Ejecutivo de Integración Económica a que se refiere el Artículo 42 de este Protocolo.

**Artículo IX** Los Estados Parte propiciarán la libertad cambiaria y la estabilidad de sus respectivas tasas de cambio y el funcionamiento de un mercado libre de monedas nacionales en la región, para facilitar los pagos entre los países. Sección Segunda: Relaciones Comerciales Externas

**Artículo X** Los Estados Parte se comprometen a perfeccionar el Arancel Centroamericano de Importación para propiciar mayores niveles de eficiencia de los sectores productivos, y coadyuvar al logro de los objetivos de la política comercial común.

**Artículo XI** Los Estados Parte se comprometen en forma gradual y flexible a coordinar y armonizar sus relaciones comerciales externas, hasta llegar a adoptar una política conjunta de relaciones comerciales con terceros países, que contribuya a mejorar el acceso a mercados, desarrollar y diversificar la producción exportable, y fortalecer la capacidad de negociación.

**Artículo XII** En la celebración de acuerdos comerciales con terceros países, los Estados Parte se comprometen a seguir normas comunes de comercio, especialmente en el campo de las reglas de origen, prácticas de comercio desleal, cláusulas de salvaguardia y normas técnicas que no afecten el comercio intrarregional. Los Estados Parte podrán negociar unilateralmente acuerdos

con terceros países, siempre que, informen previamente su intención al Comité Ejecutivo de Integración Económica y acuerden un mecanismo de coordinación e información sobre los avances de las negociaciones, y que el resultado de dichos acuerdos respete los compromisos contraídos en este Protocolo. El Comité Ejecutivo de Integración Económica, velará por el cumplimiento de esta norma, para lo cual el país interesado le deberá informar sobre los términos finales de la negociación previo a su suscripción.

**Artículo XIII** Los Estados Parte convienen en mantener en sus relaciones comerciales con terceros países, la Cláusula Centroamericana de Excepción, así como la preferencia centroamericana.

**Artículo XIV** Los Estados Parte convienen en propiciar la convergencia y la armonización gradual de las políticas nacionales de desarrollo de exportaciones a nivel regional. Sección Tercera: La Unión Aduanera Centroamericana

**Artículo XV** Los Estados Parte se comprometen a constituir una Unión Aduanera entre sus territorios, con el propósito de dar libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de las mismas, previa nacionalización en alguno de los Estados Miembros, de los productos procedentes de terceros países. Dicha Unión Aduanera se alcanzará de manera gradual y progresiva, sobre la base de programas que se establecerán al efecto, aprobados por consenso.

**Artículo XVI** Para los fines del artículo anterior, los Estados Parte convienen en establecer un Servicio Aduanero Común, que aplique procedimientos, sistemas administrativos y pautas uniformes.

**Artículo XVII** Los Estados Parte en forma flexible y gradual coordinarán y armonizarán sus políticas para eliminar divergencias, particularmente en el campo de los impuestos, tasas y otros cobros que afecten el comercio intrarregional. Sección Cuarta: La libre Movilidad de los Factores Productivos

**Artículo XVIII** Los Estados Parte convienen en procurar la libre movilidad de la mano de obra y del capital en la región, mediante la aprobación de las políticas necesarias para lograr ese propósito. Sección Quinta: La Integración Monetaria y Financiera Centroamericana

**Artículo XIX** La integración monetaria y financiera se realizará progresivamente, para lo cual los Estados Parte propiciarán la armonización de las políticas macroeconómicas, especialmente la monetaria y fiscal, para asegurar, alcanzar y mantener la estabilidad interna y externa de las economías. En tanto se logra ese objetivo, los Estados Parte convienen en perfeccionar la integración monetaria y financiera centroamericana, de acuerdo a sus respectivas legislaciones nacionales y mediante acciones como las siguientes:

- a) Mantener una irrestricta libertad de pagos dentro de la zona y permitirá el uso de diferentes medios de pago
- b) Promover el uso de las monedas nacionales de los Estados Parte en los pagos intrarregionales y facilitar su libre negociación
- c) Facilitar la libre transferencia de capitales y promover el desarrollo y fortalecimiento del mercado de capitales centroamericano

d) Promover la integración financiera y de los mercados de capitales de los Estados Parte facilitando el establecimiento y operación de bancos y aseguradoras, sucursales, subsidiarias y otras entidades financieras nacionales entre los Estados Parte y la vinculación de las bolsas de valores

e) Prevenir y contrarrestar movimientos financieros de carácter especulativo

f) Actuar coordinadamente en las relaciones monetarias internacionales y fomentar la cooperación financiera con otras entidades regionales e internacionales.

## **CAPÍTULO II. EL PERFECCIONAMIENTO DE LAS POLÍTICAS SECTORIALES**

**Artículo XX** Los Estados Parte acuerdan fomentar y desarrollar los instrumentos necesarios para la consecución de una política regional en materia turística.

**Artículo XXI** En el sector agropecuario, los Estados Parte se comprometen a ejecutar gradualmente una política agrícola centroamericana, que propugne por la modernización y reconversión del sistema productivo a fin de mejorar la eficiencia y la competitividad.

**Artículo XXII** Los Estados Parte procurarán que el sistema de precios agrícolas de mercado se convierta en estímulo claro para el incremento de la producción, el mejoramiento de la eficiencia productiva, el desarrollo de ventajas comparativas y la complementariedad en el abastecimiento entre las Partes.

**Artículo XXIII.** Los Estados Parte, mientras sea necesario, adoptarán medidas para contrarrestar la competencia desleal derivada de las políticas agrícolas y comerciales de terceros países.

**Artículo XIV.** En el sector industrial, los Estados Parte se comprometen a estimular la modernización del aparato productivo a fin de mejorar su eficiencia y promover la competitividad de los países.

**Artículo XV.** En el sector comercio, los Estados Parte convienen en adoptar disposiciones comunes para evitar las actividades monopólicas y promover la libre competencia en los países de la región.

**Artículo XVI.** Los Estados Parte se comprometen a armonizar y adoptar normas y reglamentos técnicos comunes de mercado que se dirigirán únicamente a satisfacer los requerimientos para la protección de la salud humana, animal y vegetal, el medio ambiente, la seguridad y el cumplimiento de estándares mínimos de calidad.

**Artículo XVII.** Los Estados Parte se comprometen a establecer mecanismos ágiles de protección de los derechos del consumidor, mediante reglamentos derivados.

## **CAPÍTULO III. MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN**

**Artículo XXXII.** Los Estados Parte convienen en adoptar estrategias convergentes para aumentar la competitividad, basada en el mejor aprovechamiento y rendimiento de los recursos humanos y naturales, mediante la educación, la conservación de los recursos naturales y la transformación del conocimiento científico y tecnológico.

**Artículo XXXIII** Los Estados Parte convienen en establecer estrategias convergentes para promover la formación de los recursos humanos y vincularlos con la estrategia de apertura y transformación productiva que se impulse en la región.

**Artículo XXXIV.** Los Estados Parte se comprometen a ejecutar una estrategia regional para procurar la incorporación de la ciencia y la tecnología en el proceso productivo, mediante el mejoramiento de la capacitación tecnológica del recurso humano; el reforzamiento de la capacidad de investigación aplicada; el incremento, la diversificación y el mejoramiento de los servicios tecnológicos; el establecimiento de mecanismos de financiamiento para la innovación tecnológica en las empresas; y el fomento de la colaboración, en este campo, entre las entidades de la región.

**Artículo XXV.** En el campo de los recursos naturales y el medio ambiente, los Estados Parte convienen en desarrollar estrategias comunes, con el objetivo de fortalecer la capacidad de los Estados para valorizar y proteger el patrimonio natural de la región, adoptar estilos de desarrollo sostenible, utilizar en forma óptima y racional los recursos naturales del área, controlar la contaminación y restablecer: el equilibrio ecológico, entre otros, mediante el mejoramiento y la armonización a nivel regional de la legislación ambiental nacional y el financiamiento y la ejecución de proyectos de conservación del medio ambiente.

#### **TÍTULO IV. ASPECTOS INSTITUCIONALES CAPÍTULO I. ORGANIZACIÓN INSTITUCIONAL**

**Artículo XXXVI** El Subsistema de Integración Económica será impulsado y perfeccionado por los actos de los órganos creados por el Protocolo de Tegucigalpa y el presente Instrumento.

##### **Artículo XXXVII**

1. El Subsistema de Integración Económica Centroamericana, comprende los órganos e instituciones que se detallan a continuación:

##### **2. Son órganos:**

- a) El Consejo de Ministros de Integración Económica;
- b) el Consejo Intersectorial de Ministros de Integración Económica
- c) el Consejo Sectorial de Ministros de Integración Económica
- d) el Comité Ejecutivo de Integración Económica.

##### **3. Son órganos técnicos administrativos:**

a) La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA); b) la Secretaría del Consejo Agropecuario Centroamericano (SCA); c) la Secretaría del Consejo Monetario Centroamericano (SCMCA); d) la Secretaría de Integración Turística Centroamericana (SITCA).

##### **4. Son instituciones:**

- a) El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)
- b) el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP)
- c) el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI).

**5. OTROS:** Forma parte también del Subsistema el Comité Consultivo de Integración Económica (CCIE), de conformidad a lo dispuesto en el artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa.

**Artículo XXXVIII.** El Consejo de Ministros de Integración Económica estará conformado por los Ministros de los Gabinetes Económicos y los Presidentes de los Bancos Centrales de los Estados Parte, que se denominará también Gabinete Económico Centroamericano y tendrá a su cargo la coordinación, armonización, convergencia o unificación de las políticas económicas de los países. Si un Estado Parte no tuviere Banco Central, la designación recaerá en el titular de la entidad bancaria estatal, que ese Estado designe.

## ANEXO 7

### TRATADO SOBRE INVERSIÓN Y COMERCIO DE SERVICIOS ENTRE LAS REPÚBLICAS DE COSTA RICA, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS Y NICARAGUA.

**Fecha de Publicación: 13/01/2000**

**Objetivos:** Los Gobiernos de las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, decididos a alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales y propiciar un mercado más extenso y seguro para las inversiones y el intercambio de servicios en sus territorios así como elevar la competitividad del sector servicios, requisito sine qua non, para la facilitación del comercio de mercancías y el flujo de capitales y tecnologías, contribuyendo de manera determinante a consolidar la competitividad sistemática de las Partes.

Se pretende establecer un ordenamiento jurídico con reglas claras, transparentes y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como para el comercio de servicios; Respetar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (Acuerdo sobre la OMC), así como otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación. Crear oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida de sus respectivos países y fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector empresarial, en los esfuerzos orientados a profundizar sus relaciones económicas. Por lo anterior se suscriben el presente Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios

#### PARTE I DISPOSICIONES INICIALES CAPÍTULO 1

##### OBJETIVOS Artículo 1.01

**Objetivos 1.** El presente Tratado tiene como principales objetivos los siguientes: a) establecer un marco jurídico, para la liberalización del comercio de los servicios y para la inversión entre las Partes, en consistencia con el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) que forma parte del Acuerdo sobre la OMC, así como otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación.

Dicho marco promoverá los intereses de las Partes, sobre la base de ventajas recíprocas y la consecución de un equilibrio global de derechos y obligaciones entre las Partes; b) estimular la expansión y diversificación del comercio de servicios y la inversión entre las Partes; c) facilitar la circulación de servicios entre las partes; d) promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte; y e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias entre una Parte y un inversionista de otra Parte.

2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del Derecho Internacional.

Las Partes, con el objeto de alcanzar una mayor integración entre ellas, procurarán de conformidad con el Artículo 9.02, iniciar negociaciones para definir un programa de trabajos futuros relativos a la inversión y el comercio de los servicios.

Artículo 1.02 Observancia del Tratado Cada Parte asegurará, de conformidad con sus normas constitucionales, el cumplimiento de las disposiciones de este Tratado en su respectivo territorio.

Artículo 1.03 Relación con otros tratados 1. Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme a los tratados de los que sean parte. 2. En caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados a que se refiere el párrafo anterior y las disposiciones de este Tratado, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad. Artículo 1.04 Sucesión de tratados Toda referencia a otro tratado se entenderá hecha en los mismos términos a un tratado sucesor del cual sean parte las Partes.

## **PARTE II DISPOSICIONES RELATIVAS A INVERSIÓN, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS CAPÍTULO 3 INVERSIÓN**

**Artículo 3.01** Definiciones Para efectos de este Capítulo, se entenderá por: CIADI: el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones; Convención Interamericana: la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, celebrada en Panamá el 30 de enero de 1975; Convenio del CIADI: el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, celebrado en Washington D.C el 18 de marzo de 1965; Convención de Nueva York: la Convención de las Naciones Unidas sobre el Reconocimiento y Ejecución de Sentencias Arbitrales Extranjeras, celebrada en Nueva York el 10 de junio de 1958;

La sucursal de una empresa, inversión de toda clase de bienes o derechos de cualquier naturaleza, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico u otros fines empresariales, adquiridos con recursos transferidos o reinvertidos por un inversionista, y comprenderá: a) una empresa, acciones de una empresa, participaciones en el capital social de una empresa, que le permitan al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la misma. Instrumentos de deuda de una empresa y préstamos a una empresa cuando:

- i. La empresa es una filial del inversionista
- ii. La fecha de vencimiento original del instrumento de deuda o el préstamo sea por lo menos de tres años.
- iii. Una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de un instrumento de deuda o un préstamo excluidos conforme al literal (a); c) bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, incluidos los derechos en el ámbito de la propiedad intelectual, así como cualquier otro derecho real (tales como hipotecas, derechos de prenda, usufructo y derechos similares) adquiridos con la expectativa de, o utilizados con el propósito de, obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y d) la participación o beneficio que resulte de destinar capital u otros

recursos comprometidos para el desarrollo de una actividad económica en territorio de una Parte, entre otros.

Conforme a: i) contratos que involucran la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de la Parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano; o ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa; pero inversión no significa,

1. una obligación de pago de, ni el otorgamiento de un crédito a, el Estado o una empresa del Estado.

2. reclamaciones pecuniarias derivadas exclusivamente de: i) contratos comerciales para la venta de bienes o servicios por un nacional o empresa en territorio de una Parte a una empresa en territorio de la otra Parte. ii) el otorgamiento de crédito en relación con una transacción comercial, cuya fecha de vencimiento sea menor a tres años, como el financiamiento al comercio; salvo un préstamo cubierto por las disposiciones de un préstamo a una empresa según se establece en el literal (a); o 3. Cualquier otra reclamación pecuniaria que no conlleve los tipos de interés dispuestos en los literales del (a) al (d); inversión de un inversionista de una Parte.

La inversión propiedad o bajo control directo o indirecto de un inversionista de una Parte en el territorio de otra Parte. En caso de una empresa, una inversión es propiedad de un inversionista de una Parte si ese inversionista tiene la titularidad de más del 50% de su capital social. Una inversión está bajo el control de un inversionista de una Parte si ese inversionista tiene la facultad de: i) designar a la mayoría de sus directores o ii) dirigir de cualquier modo sus operaciones; inversionista de una Parte: una Parte o una empresa de la misma, un nacional o una empresa de esa Parte, que lleve a cabo los actos materiales tendientes a realizar una inversión o, en su caso, realice o haya realizado una inversión en el territorio de otra Parte.

### **Artículo 3.02**

Ámbito de aplicación y extensión de las obligaciones

1. Este Capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a: a) los inversionistas de otra Parte, en todo lo relativo a su inversión; b) las inversiones de inversionistas de otra Parte realizadas en territorio de la Parte; y c) en lo que respecta al Artículo 3.07, todas las inversiones en el territorio de la Parte.

2. Este Capítulo no se aplica a: a) las actividades económicas reservadas a cada Parte, tal como se señala en el Anexo II; b) las medidas que adopte o mantenga una Parte en materia de servicios financieros; c) las medidas que adopte una Parte para restringir la participación de las inversiones de inversionistas de otra Parte en su territorio, por razones de seguridad nacional u orden público; y d) las controversias o demandas surgidas con anterioridad a la entrada en vigor de este Tratado, o relacionadas con hechos acaecidos con anterioridad a su vigencia, incluso si sus efectos permanecen aún después de ésta.

Este Capítulo se aplica en todo el territorio de las Partes y en cualquier nivel de gobierno, a pesar de las medidas incompatibles que pudieran existir en sus respectivas legislaciones.

4. Ninguna disposición de este Capítulo se interpretará en el sentido de impedir a una Parte prestar servicios o llevar a cabo funciones relacionadas con la ejecución de las leyes, servicios

de readaptación social, pensión o seguro de desempleo o servicios de seguridad social, bienestar social, educación pública, salud y protección de la niñez.

### **Artículo 3.03**

Nivel mínimo de trato Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte y a sus inversiones, un trato acorde con el Derecho Internacional, incluido el trato justo y equitativo, así como protección y seguridad jurídica dentro de su territorio.

### **Artículo 3.04**

Trato nacional Cada Parte otorgará al inversionista de otra Parte y a la inversión de un inversionista de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas y a las inversiones de dichos inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

### **Artículo 3.05**

Trato de nación más favorecida Cada Parte otorgará al inversionista de otra Parte y a la inversión de un inversionista de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, al inversionista y a la inversión de un inversionista de cualquier otra Parte o de un país no Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.

### **Artículo 3.06 Trato en caso de pérdidas**

Cada Parte otorgará al inversionista de otra Parte, respecto de las inversiones que sufran pérdidas en su territorio debidas a conflictos armados o contiendas civiles, caso fortuito o fuerza mayor, un trato no discriminatorio respecto de cualquier medida que adopte o mantenga en vinculación con esas pérdidas.

### **Artículo 3.07 Requisitos de desempeño**

1. Ninguna Parte podrá imponer u obligar al cumplimiento de los siguientes requisitos o compromisos, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte en su territorio para:

a) Exportar un determinado tipo, nivel o porcentaje de mercancías o servicios;  
b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional  
c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas o a servicios prestados en su territorio, o adquirir mercancías de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio

d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión

e) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produzca o preste, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas

f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente, para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia



o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado  
g) actuar como el proveedor exclusivo de las mercancías que produzca o servicios que preste para un mercado específico, regional o mundial. Este párrafo no se aplica a ningún otro requisito distinto a los señalados en el mismo.

2. La medida que exija que una inversión emplee una tecnología para cumplir con requisitos de salud, ambiente o seguridad de aplicación general, no se considerará incompatible con el párrafo 1 literal f). Para brindar mayor certeza, los Artículos 3.04 y 3.05 se aplican a la citada medida.

Ninguna Parte podrá condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de una Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos: a) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio o a comprar mercancías de productores en su territorio; b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; c) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o d) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produzca o preste, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas.

En caso que, a juicio de una Parte, la imposición por otra Parte de cualquier otro requisito no previsto en el párrafo 1 afecte negativamente el flujo comercial o constituya una barrera significativa a la inversión, el asunto será considerado por el Comité de Inversión y Comercio Transfronterizo de Servicios, establecido en el Artículo 4.09. 7.

Si el Comité considera que el requisito en cuestión afecta negativamente el flujo comercial o constituye una barrera significativa a la inversión, recomendará a la Comisión las disposiciones necesarias para suprimir la práctica de que se trate. Las Partes considerarán estas disposiciones como incorporadas a este Tratado. Artículo 3.08 Alta dirección empresarial y consejos de administración 1.

Ninguna Parte podrá exigir que una empresa de esa Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección. 2. Una Parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de los órganos de administración o de cualquier comité de tales órganos de una empresa de esa Parte que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, sea de una nacionalidad en particular, o sea residente en territorio de la Parte, siempre que el requisito no menoscabe significativamente la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

## ANEXO 8

### **Tratado de libre comercio entre países centroamericanos (El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Honduras y Panamá)**

**Fecha de publicación: 05/08/2004**

**Objetivos:** Facilitar la integración regional y hemisférica así como fortalecer los vínculos tradicionales de amistad y el espíritu de cooperación existente entre sus pueblos y alcanzar un mejor equilibrio en sus relaciones comerciales. Así como PROPICIAR un mercado más extenso y seguro para la facilitación del comercio de mercancías, servicios y el flujo de capitales y tecnología en sus territorios y evitar distorsiones en su comercio recíproco. Por otro lado,

establecer reglas claras y de beneficio mutuo para la promoción y protección de las inversiones, así como para el intercambio comercial de sus mercancías y servicios y respetar sus respectivos derechos y obligaciones derivados del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como de otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación;

En la búsqueda de reforzar la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales y crear oportunidades de empleo y mejorar los niveles de vida de sus pueblos en sus respectivos territorios promoviendo el desarrollo económico de manera congruente con la protección y conservación del medio ambiente, así como con el desarrollo sostenible y preservando su capacidad para salvaguardar el bienestar público y fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones comerciales entre las Partes y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales.

## **PRIMERA PARTE: DISPOSICIONES INICIALES**

### **Artículo 1.01 Establecimiento de la zona de libre comercio**

1. Mediante el presente Tratado, las Partes establecen las bases para crear e implementar una zona de libre comercio, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del GATT de 1994 y el Artículo V del AGCS.

2. Salvo disposición en contrario, las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua consideradas individualmente, aplicarán las normas y procedimientos de este Tratado en forma bilateral con la República de Panamá.

### **Artículo 1.02 Objetivos**

1. El presente Tratado tiene como principales objetivos los siguientes:

a) perfeccionar la zona de libre comercio;

b) estimular la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes;

c) promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio;

d) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y servicios en la zona de libre comercio;

e) promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada Parte; y

f) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, su administración conjunta y la solución de controversias.

2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del Derecho Internacional.

### **Artículo 1.03 Observancia**

Cada Parte asegurará, de conformidad con sus normas constitucionales, la.1 - 2 adopciones de todas las medidas necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones de este Tratado en su territorio y en todos sus niveles de gobierno.

### **Artículo 1.04 Relación con otros acuerdos internacionales**

1. Las Partes confirman los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos de los que sean parte.

2. En caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Tratado, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad, salvo disposición en contrario en este Tratado.

3. En caso de incompatibilidad entre este Tratado y las obligaciones específicas en materia comercial contenidas en:

a) la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres, celebrada en Washington el 3 de marzo de 1973, con su enmienda del 22 de junio de 1979;

b) el Protocolo de Montreal Relativo a las Sustancias que Agotan la Capa de Ozono, celebrado el 16 de septiembre de 1987, con su enmienda del 29 de junio de 1990; o

c) el Convenio de Basilea sobre el Control de los Movimientos Transfronterizos de los Desechos Peligrosos y su Eliminación, celebrado el 22 de marzo de 1989; estas obligaciones prevalecerán en la medida de la incompatibilidad siempre que, cuando una Parte tenga la opción entre medios igualmente eficaces y razonablemente a su alcance para cumplir con tales obligaciones, elija la que presente menor grado de incompatibilidad con las demás disposiciones de este Tratado.

### **Artículo 1.05 Sucesión de tratados**

Toda referencia a cualquier otro tratado internacional se entenderá hecha en los mismos términos a un acuerdo sucesor del cual sean parte las Partes.

## **CAPÍTULO 2 DEFINICIONES GENERALES**

### **Artículo 2.01 Definiciones de aplicación general**

Para efectos de este Tratado, salvo disposición en contrario en otro Capítulo, se entenderá por:

**Actividades comerciales sustanciales:** la actividad que una empresa realiza en el territorio de una Parte si dicha empresa ejerce una actividad económica determinable y estable, lo cual se podrá comprobar mediante alguno de los siguientes criterios:

a) estar registrada como contribuyente de impuesto sobre la renta del territorio de esa Parte;

**b)** poseer una nómina o planilla de personal debidamente registrada ante la autoridad correspondiente del territorio de esa Parte; o

**c)** tener un local o instalaciones u oficina permanentes en el territorio de esa Parte, no limitada a recepción de notificaciones;

**Acuerdo de Valoración Aduanera:** el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, incluidas sus notas interpretativas, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC;

**Acuerdo sobre la OMC:** el Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, de fecha 15 de abril de 1994;

**ADPIC:** el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC;

**AGCS:** el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que forma parte del Acuerdo sobre la OMC.

**Arancel aduanero:** cualquier impuesto o arancel a la importación u otro cargo de cualquier tipo aplicado en relación con la importación de mercancías, incluida cualquier forma de sobretasa o cargo adicional a las importaciones, excepto cualquier:

**a)** cargo equivalente a un impuesto interno establecido de conformidad con el párrafo 2 del Artículo III del GATT de 1994;

**b)** derecho antidumping o medida compensatoria que se aplique de conformidad con la legislación de cada Parte y no sea aplicada de manera incompatible con las disposiciones del Capítulo 7 (Prácticas Desleales de Comercio);

**c)** derecho u otro cargo relacionado con la importación, proporcional al costo de los servicios prestados;

**d)** prima ofrecida o recaudada sobre mercancías importadas, derivada de todo sistema de licitación, respecto a la administración de restricciones cuantitativas a la importación o de aranceles-cuota o cupos de preferencia arancelaria;

## **COMERCIO DE MERCANCÍAS: TRATO NACIONAL Y ACCESO DE MERCANCÍAS AL MERCADO**

### **Sección A- Definiciones y ámbito de aplicación**

#### **Artículo 3.01 Definiciones**

Para efectos de este Capítulo, se entenderá por: **admisión temporal de mercancías:** la admisión temporal de mercancías o la importación temporal de mercancías; **consumido:**

a) consumido de hecho; o

b) procesado o manufacturado de modo que dé lugar a un cambio sustancial en el valor, forma o uso de una mercancía o a la producción de otra mercancía;

**materiales de publicidad impresos:** los folletos, impresos, hojas sueltas, catálogos comerciales, anuarios de asociaciones comerciales, materiales y carteles de promoción turística, utilizados para promover, publicar o anunciar una mercancía o servicio y distribuidos sin cargo alguno, clasificados en el capítulo 49 del Sistema Armonizado;

**Mercancías admitidas para propósitos deportivos:** el equipo deportivo para uso en competencias, eventos deportivos o entrenamientos en territorio de la Parte a la cual se importa;

**Mercancía agropecuaria:** una mercancía clasificada en alguno de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado, según la enmienda de 1996:

*(Nota: las descripciones se proporcionan para efectos de referencia)*

#### **Clasificación arancelaria Descripción**

capítulos 01 a 24	(excepto pescado y productos de pescado)
subpartida 2905.43	Manitol
subpartida 2905.44	Sorbitol
partida 33.01	Aceites esenciales
partidas 35.01 a 35.05	Materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula modificados
subpartida 3809.10	Aprestos y productos de acabado
subpartida 3824.60	Sorbitol, excepto el de la subpartida 2905.44
partidas 41.01 a 41.03	Cueros y pieles
partida 43.01	Peletería en bruto
partidas 50.01 a 50.03	Seda cruda y desperdicios de seda
partidas 51.01 a 51.03	Lana y pelo
partidas 52.01 a 52.03	Algodón en rama, desperdicios de algodón y algodón cardado o peinado
partida 53.01	Lino en bruto
partida 53.02	Cáñamo en bruto;

mercancías destinadas a exhibición o demostración: incluyen componentes, aparatos auxiliares y accesorios; muestras comerciales de valor insignificante o sin valor comercial: las muestras comerciales valuadas (individualmente o en el conjunto enviado) en no más de un dólar de los Estados Unidos de América (US\$1) o en el monto equivalente en la moneda de cualquiera de las Partes o que estén marcadas, rotas, perforadas o tratadas de modo que las descalifique para su venta o para cualquier uso que no sea el de muestras;

**películas publicitarias:** los medios de comunicación visual grabados, con o sin sonido, que consisten esencialmente en imágenes que muestran la naturaleza o el funcionamiento de mercancías o servicios ofrecidos en venta o en alquiler por una persona establecida o residente en territorio de una Parte, siempre que las películas sean adecuadas para su exhibición a clientes potenciales y no para su difusión al público en general, que sean importadas en paquetes que no contengan cada uno más de una copia de cada película y que no formen parte de una remesa mayor;

**pescado y productos de pescado:** pescados, crustáceos, moluscos o cualesquiera otros invertebrados acuáticos, mamíferos marinos y sus derivados, clasificados en alguno de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado, según la enmienda de 1996:

#### **Clasificación arancelaria Descripción**

capítulo 03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos
partida 05.07	Marfil, concha de tortuga, mamíferos marinos, cuernos, astas, cascos, pezuñas, uñas, garras y picos, y sus productos
partida 05.08	Coral y productos similares
partida 05.09	Esponjas naturales de origen animal
subpartida 0511.91	Productos de pescado o crustáceos, moluscos o cualquier otro marino invertebrado; los animales muertos del capítulo 03
partida 15.04	Grasas o aceites y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos
partida 16.03	Extractos y jugos que no sean de carne
partida 16.04	Preparados o conservas de pescado
partida 16.05	Preparados o conservas de crustáceos o moluscos y otros invertebrados marinos
subpartida 2301.20	Harinas, alimentos, pellet de pescado;

**Reparaciones o alteraciones:** las que no incluyen operaciones o procesos que destruyan las características esenciales de una mercancía o la conviertan en una mercancía nueva o comercialmente diferente. Para estos efectos, se entenderá que una operación o proceso que forme parte de la producción o ensamblado de una mercancía no terminada para transformarla en una mercancía terminada, no es una reparación o alteración de la mercancía no terminada; el componente de una mercancía es una mercancía que puede estar sujeta a reparación o modificación.

#### **Subsidios a la exportación de mercancías agropecuarias:**

En base a aquéllos que se refieren a:

a) el otorgamiento de subvenciones directas para la exportación, incluidos los pagos en especie, por parte de los gobiernos u organismos públicos, a una empresa, a una rama de producción, a los productores de una mercancía agropecuaria, a una cooperativa u otra asociación de esos productores o a un consejo de comercialización;

b) la venta o colocación para la exportación de existencias no comerciales de mercancías agropecuarias, por parte de los gobiernos u organismos públicos, a un precio inferior al precio comparable cobrado a los compradores en el mercado interno por una mercancía agropecuaria similar;

c) los pagos a la exportación de mercancías agropecuarias financiadas en virtud de medidas gubernamentales, entrañen o no un adeudo en la contabilidad pública, incluidos los pagos financiados con cargo a ingresos procedentes de un gravamen impuesto sobre la mercancía agropecuaria de que se trate o a una mercancía agropecuaria a partir de la cual se obtenga la mercancía agropecuaria exportada;

d) el otorgamiento de subvenciones para reducir los costos de comercialización de las exportaciones de mercancías agropecuarias (excepto los servicios de fácil disponibilidad de promoción y asesoramiento en materia de exportaciones), incluidos los costos de manipulación, perfeccionamiento y otros gastos de transformación, y los costos de los transportes y fletes internacionales;

e) los costos de los transportes y fletes internos de los envíos de exportación, establecidos o impuestos por los gobiernos en términos más favorables que para los envíos internos; o

f) las subvenciones sobre mercancías agropecuarias supeditadas a su incorporación a mercancías exportadas.

### **Artículo 3.03 Trato nacional**

1. Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra Parte, de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas, que se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo.

2. Para efectos del párrafo 1, cada Parte otorgará a las mercancías de la otra Parte un trato no menos favorable que el trato más favorable otorgado por esa Parte a sus mercancías similares, directamente competidoras o sustitutas de origen nacional.

### **Sección C – Aranceles**

#### **Artículo 3.04 Programa de desgravación arancelaria**

1. A partir de la entrada en vigencia de este Tratado, las Partes se comprometen a garantizar el acceso a sus respectivos mercados mediante la eliminación total y definitiva del arancel aduanero a la importación y cualquier otro derecho o cargo, al comercio de mercancías originarias, excepto los contenidos en el Anexo 3.04.

2. Salvo lo establecido en este Tratado, este Artículo no tiene como propósito evitar que una Parte mantenga o aumente un arancel aduanero como puede estar permitido de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre la OMC o de cualquier otro acuerdo que forme parte de la OMC.

3. El párrafo 1 no prohíbe a una Parte incrementar un arancel aduanero a un nivel no mayor al establecido en el Programa de desgravación arancelaria, cuando con anterioridad dicho arancel aduanero se hubiese reducido unilateralmente a un nivel inferior al establecido en el Programa de desgravación arancelaria. Durante el proceso de desgravación arancelaria, las Partes se

comprometen a aplicar, en su comercio recíproco de mercancías originarias, el menor de los aranceles aduaneros resultantes de la comparación entre el establecido de conformidad con el Programa de desgravación arancelaria y el vigente de conformidad con el Artículo I del GATT de 1994.

4. A petición de cualquiera de las Partes, éstas realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en el Programa de desgravación arancelaria.

5. No obstante lo previsto en los párrafos 1 al 4, cualquier Parte podrá mantener, adoptar o modificar un arancel aduanero sobre las mercancías excluidas del Programa de desgravación arancelaria contenidas en el Anexo 3.04.

### **Artículo 3.05 Admisión temporal de mercancías**

1. Cada Parte autorizará la admisión temporal de mercancías libre de arancel aduanero, incluyendo:

a) equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad, oficio o profesión de la persona de negocios que cumpla con los requisitos de entrada temporal de acuerdo con las disposiciones del Capítulo 14

b) equipo de prensa o para la transmisión al aire de señales de radio o de televisión y equipo cinematográfico;

c) mercancías admitidas para propósitos deportivos o destinadas a exhibición o demostración; y

d) muestras comerciales y películas publicitarias; que se admitan de territorio de la otra Parte, independientemente de su origen y que en territorio de la Parte se encuentren disponibles mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles.

2. Salvo disposición en contrario en este Tratado, ninguna Parte sujetará la admisión temporal libre de arancel aduanero de una mercancía del tipo señalado en el párrafo 1(a), (b) o (c), a condiciones distintas de las siguientes:

a) que la mercancía se admita por un nacional o residente de la otra Parte que solicite entrada temporal;

b) que la mercancía se utilice exclusivamente por la persona visitante, o bajo su supervisión personal, en el desempeño de su actividad, oficio o profesión;

c) que la mercancía no sea objeto de venta o arrendamiento mientras permanezca en su territorio;

d) que la mercancía vaya acompañada de una fianza que no exceda el ciento diez por ciento (110%) de los cargos que se adeudarían en su caso por la importación definitiva, o de otra forma de garantía, reembolsables al momento de la salida de la mercancía, excepto que no se exigirá fianza por los aranceles aduaneros sobre una mercancía si ésta es originaria;

e) que la mercancía sea susceptible de identificación al salir de su territorio;



f) que la mercancía salga de su territorio conjuntamente con esa persona o en un plazo que corresponda razonablemente al propósito de la admisión temporal; y

g) que la mercancía se admita en cantidades no mayores de lo razonable de acuerdo con el uso que se le pretenda dar.

**3.** Salvo disposición en contrario en este Tratado, ninguna Parte sujetará la admisión temporal libre de arancel aduanero de una mercancía del tipo señalado en el párrafo 1(d), a condiciones distintas de las siguientes:

a) que la mercancía se admita sólo para efectos de agenciar pedidos de mercancías de la otra Parte, independientemente de su origen, o que los servicios se suministren desde territorio de la otra Parte;

b) que la mercancía no sea objeto de venta ni arrendamiento, y sólo se utilice para demostración o exhibición mientras permanezca en su territorio;

c) que la mercancía sea susceptible de identificación al salir de su territorio;

d) que la mercancía salga de su territorio en un plazo que corresponda razonablemente al propósito de la admisión temporal; y

e) que la mercancía se admita en cantidades no mayores a lo razonable de acuerdo con el uso que se le pretenda dar.

**4.** Cuando una mercancía que se admita temporalmente libre de arancel aduanero de conformidad con el párrafo 1 no cumpla con cualquiera de las condiciones que una Parte imponga conforme a los párrafos 2 y 3, esa Parte podrá aplicar:

a) los aranceles aduaneros y cualquier otro cargo que se adeudaría por la importación definitiva de la misma; y

b) cualquier sanción penal, civil o administrativa que las circunstancias ameriten.

**5.** Sujeto a las disposiciones de los Capítulos 10 (Inversión) y 11 (Comercio Transfronterizo de Servicios):

a) cada Parte permitirá que los contenedores y los vehículos utilizados en transporte internacional que hayan entrado en su territorio provenientes de la otra Parte, salgan de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de los vehículos o contenedores;

b) ninguna Parte podrá exigir fianza ni imponer sanción o cargo sólo en razón de que el puerto de entrada del vehículo o del contenedor sea diferente al de salida;

c) ninguna Parte condicionará la liberación de una obligación, incluida una fianza que haya aplicado a la entrada de un vehículo o de un contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular.

d) ninguna Parte exigirá que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor, de territorio de la otra Parte, sea el mismo que lo lleve a territorio de la otra Parte.

6. Para efectos del párrafo 5, se entenderá por vehículo: camión, tracto camión, tractor, remolque o unidad de remolque, locomotora o vagón u otro equipo ferroviario.

### **Artículo 3.06 Importación libre de arancel aduanero para muestras comerciales de valor insignificante o sin valor comercial y materiales de publicidad impresos**

Cada Parte autorizará la importación libre de arancel aduanero a muestras comerciales de valor insignificante o sin valor comercial y a materiales de publicidad impresos, sea cual fuere su origen, si se importan de territorio de la otra Parte, pero podrá requerir que:

a) tales muestras comerciales se importen sólo para efectos de agenciar pedidos de mercancías o servicios de la otra Parte, independientemente de su origen, o que los servicios sean suministrados desde territorio de la otra Parte o de un país no Parte; o

b) tales materiales de publicidad impresos se importen en paquetes que no contengan más de un ejemplar de cada impreso, y que ni los materiales ni los paquetes formen parte de una remesa mayor.

### **Artículo 3.07 Mercancías reimportadas después de haber sido reparadas o alteradas**

1. Ninguna Parte podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que sea reimportada a su territorio, después de haber sido exportada o haber salido temporalmente a territorio de la otra Parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en su territorio.

2. Ninguna Parte podrá aplicar aranceles aduaneros a las mercancías que, independientemente de su origen, sean admitidas temporalmente de territorio de la otra Parte para ser reparadas o alteradas.

3. Tanto la reimportación a que se refiere el párrafo 1 como la admisión temporal a que se refiere el párrafo 2 se deberán realizar dentro del plazo establecido en las legislaciones correspondientes de las Partes.

### **Artículo 3.08 Valoración aduanera**

1. El Acuerdo de Valoración Aduanera regulará las reglas de valoración de aduanas aplicadas por las Partes a su comercio recíproco, en la forma en que las Partes lo hayan adoptado.

2. No obstante lo dispuesto en el párrafo 1, los países centroamericanos que hayan negociado reservas ante la OMC a la luz del Anexo III del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del GATT de 1994, después de transcurridos dos (2) años de la entrada en vigencia de este Tratado, aplicarán entre las Partes plenamente el Acuerdo de Valoración Aduanera, incluyendo sus anexos y notas explicativas, y no podrán determinar el valor de las mercancías sobre la base de valores mínimos.

### **Artículo 3.09 Restricciones a programas de apoyos internos y apoyos a las exportaciones**

Las Partes establecerán el tratamiento a los apoyos internos a las mercancías agropecuarias y a los programas de apoyo a las exportaciones en el Anexo 3.09.

### **Sección D - Medidas no arancelarias**

#### **Artículo 3.10 Restricciones a la importación y a la exportación**

1. Las Partes se comprometen a eliminar total e inmediatamente las barreras no arancelarias, con excepción de los derechos de las Partes de conformidad con los Artículos XX y XXI del GATT de 1994, y aquellos regulados en el Capítulo 8 (Medidas.3 - 9 Sanitarias y Fitosanitarias) y el Capítulo 9 (Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización).

2. Salvo disposición en contrario en este Tratado, ninguna Parte podrá adoptar o mantener prohibición o restricción alguna a la importación de cualquier mercancía de la otra Parte o a la exportación o venta para la exportación de cualquier mercancía destinada a territorio de la otra Parte, excepto lo previsto en el Artículo XI del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas. Para tal efecto, el Artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Tratado y forman parte integrante del mismo.

3. Las Partes entienden que los derechos y obligaciones del GATT de 1994 incorporados en el párrafo 2 prohíben, en toda circunstancia en que lo esté cualquier otro tipo de restricción, los requisitos de precios de exportación y, salvo lo permitido para la ejecución de resoluciones y compromisos en materia de derechos antidumping y medidas compensatorias, los requisitos de precios de importación.

4. En los casos en que una Parte adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación o exportación de mercancías de o hacia un país no Parte, ninguna disposición de este Tratado:

a) se interpretará en el sentido de impedirle a la otra Parte limitar o prohibir la importación de las mercancías del país no Parte desde territorio de la otra Parte; o

b) permitirá a la Parte exigir como condición para la exportación de las mercancías a territorio de la otra Parte, que las mismas no sean reexportadas al país no Parte, directa o indirectamente, sin ser consumidas en territorio de esa otra Parte.

5. En caso que una Parte adopte o mantenga una prohibición o restricción a la importación de una mercancía de un país no Parte, a petición de la otra Parte, las Partes consultarán con el objeto de evitar la interferencia o la distorsión indebidas en los mecanismos de precios, comercialización y distribución en esa otra Parte.

#### **Artículo 3.11 Derechos de trámite aduanero y derechos consulares**

1. A partir de la entrada en vigencia de este Tratado, ninguna de las Partes aplicará derecho de trámite aduanero existente, ni adoptará nuevos derechos de trámite aduanero, sobre mercancías originarias, salvo lo dispuesto en el Anexo 3.11(1).

2. Ninguna de las Partes cobrará derechos o cargos consulares, ni exigirá formalidades consulares sobre mercancías originarias a partir de la entrada en vigencia de este Tratado, salvo lo dispuesto en el Anexo 3.11 (2).

### **Artículo 3.12 Indicaciones geográficas y denominaciones de origen**

1. Cada Parte reconocerá y protegerá las indicaciones geográficas y denominaciones de origen de la otra Parte, conforme a lo dispuesto en este Artículo.

2. Ninguna Parte permitirá la importación, fabricación o venta de una mercancía que utilice una indicación geográfica o denominación de origen protegida en la otra Parte, a menos que haya sido elaborada y certificada en ésta, de conformidad con su legislación aplicable a esa mercancía.

3. Lo dispuesto en los párrafos 1 y 2 sólo producirá efectos respecto de aquellas indicaciones geográficas y denominaciones de origen protegidas por la legislación de la Parte que reclama la protección y cuya definición concuerde con el párrafo 1 del Artículo 22 del ADPIC. Asimismo, para acceder a la protección, cada Parte deberá notificar a la otra Parte las indicaciones geográficas o denominaciones de origen que, cumpliendo con los requisitos antes señalados, deben ser consideradas dentro del ámbito de la protección.

4. Todo lo anterior se entenderá sin perjuicio del reconocimiento que las Partes puedan otorgarle a las indicaciones geográficas y denominaciones de origen homónimas que legítimamente puedan pertenecer a un país no Parte.

### **Artículo 3.13 Mercado de país de origen**

1. Cada Parte aplicará a las mercancías de la otra Parte, cuando corresponda, su legislación relativa al mercado de país de origen, de conformidad con el Artículo IX del GATT de 1994. Para tal efecto, el Artículo IX del GATT de 1994 se incorpora a este Tratado y forma parte integrante del mismo.

2. Cada Parte otorgará a las mercancías de la otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue a las mercancías de un país no Parte, en lo referente a la aplicación de las normas relativas al mercado de país de origen, de conformidad con el Artículo IX del GATT de 1994.

3. Cada Parte se asegurará que el establecimiento y la aplicación de las respectivas legislaciones sobre mercado de país de origen, no tendrán como propósito o efecto crear obstáculos innecesarios al comercio entre las Partes.

### **Artículo 3.14 Impuestos a la exportación**

Sin perjuicio de lo dispuesto en el Anexo 3.14, ninguna Parte adoptará ni mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno sobre la exportación de mercancías a territorio de la otra Parte, a menos que éste se adopte o mantenga sobre dicha mercancía, cuando esté destinada al consumo interno.

**ANEXO 9**

**TABLA A2: LISTADO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS CON IVCR ENTRE EL SALVADOR Y HONDURAS EN 2017**

<b>Producto</b>	<b>Código SAC</b>	<b>Nombre Producto</b>	<b>IVCR</b>
1	180632	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO	93938.1
2	610463	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS, FALDAS PANTALON	55789.4
3	600631	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	8249.3
4	610712	CALZONCILLOS (INCLUIDOS LOS LARGOS Y LOS SLIP), CAMISONES, PIJAMAS	8195.0
5	722990	ALAMBRE DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS	5611.2
6	560750	CORDELES, CUERDAS Y CORDAJES, ESTEN O NO TRENZADOS, INCLUSO IMPREGNADOS	5228.7
7	540771	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS, INCLUIDOS LOS TEJIDOS FABRICADOS	4995.2
8	720851	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, DE ANCHURA	4909.6
9	721621	PERFILES DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	4536.5
10	481810	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILARES, GUATA DE CELULOSA DOMESTICOS O SANITARIOS, EN BOBINAS (ROLLOS) DE UNA ANCHURA INFERIOR O IGUAL A 36 cm O CORTADOS EN FORMATO	3915.8
11	830242	GUARNICIONES, HERRAJES Y ARTICULOS SIMILARES, DE METAL COMUN, PARA MUEBLES, PUERTAS, ESCALERAS, VENTANAS, PERSIANAS, CARROCERIAS, ARTICULOS DE GUARNICIONERIA, BAULES, ARCAS, COFRES Y DEMAS MANUFACTURAS DE ESTA CLASE	3037.1
12	680421	MUELAS Y ARTICULOS SIMILARES, SIN BASTIDOR, PARA MOLER, DESFIBRAR, TRITURAR, AFILAR, PULIR, RECTIFICAR, CORTAR O TROCEAR, PIEDRAS DE AFILAR O PULIR A MANO, Y SUS PARTES.	2756.0
13	960720	CIERRES DE CREMALLERA (CIERRES RELAMPAGO) Y SUS PARTES	2743.5
14	901910	APARATOS DE MECANOTERAPIA; APARATOS PARA MASAJES; APARATOS DE PSICOTECNIA; APARATOS DE OZONOTERAPIA, OXIGENOTERAPIA O AEROSOLTERAPIA	2361.5
15	610610	CAMISAS, BLUSAS Y BLUSAS CAMISERAS, DE PUNTO, PARA MUJERES O NIÑAS	2129.7
16	680690	LANA DE ESCORIA, DE ROCA Y LANAS MINERALES SIMILARES; VERMICULITA DILATADA, ARCILLA DILATADA, MEZCLAS Y MANUFACTURAS DE MATERIAS MINERALES PARA AISLAMIENTO TERMICO O ACUSTICO O PARA LA ABSORCION DEL SONIDO, EXCEPTO LAS DE LAS PARTIDAS 68.11, 68.12 O DEL CAPITULO 69	1726.7
17	442090	MARQUETERIA Y TARACEA (INCRUSTACION); COFRECILLOS Y ESTUCHES PARA JOYERIA U ORFEBRERIA Y MANUFACTURAS SIMILARES, DE MADERA; ESTATUILLAS Y DEMAS OBJETOS DE ADORNO, DE MADERA; ARTICULOS DE MOBILIARIO, DE MADERA, NO COMPRENDIDOS EN EL CAPITULO 94	1657.0
18	481099	PAPEL Y CARTON ESTUCADOS POR UNA O LAS DOS CARAS CON CAOLIN U OTRAS SUSTANCIAS INORGANICAS, CON	1090.9

		<b>AGLUTINANTE O SIN EL, CON EXCLUSION DE CUALQUIER OTRO ESTUCADO O RECUBRIMIENTO.</b>	
<b>19</b>	<b>540233</b>	<b>HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS (EXCEPTO EL HILO DE COSER) SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR, INCLUIDOS LOS MONOFILAMENTOS SINTETICOS DE TITULO INFERIOR A 67 DECITEX</b>	<b>1028.9</b>
<b>20</b>	<b>160239</b>	<b>LAS DEMAS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE</b>	<b>997.6</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA 2017.

## ANEXO 10

**TABLA A3: LISTADO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS CON IVCR ENTRE EL SALVADOR Y GUATEMALA EN 2017**

<b>Producto</b>	<b>Código SAC</b>	<b>Nombre Producto</b>	<b>IVCR</b>
1	842119	CENTRIFUGADORAS APARATOS PARA FILTRAR O DEPURAR LIQUIDOS O GASES	7410.9
2	021019	CARNE Y DESPOJOS COMESTIBLES, SALADOS O EN SALMUERA, SECOS O AHUMADOS; HARINA Y POLVO COMESTIBLES, DE CARNE O DE DESPOJOS	5528.2
3	853230	CONDENSADORES ELECTRICOS FIJOS, VARIABLES O AJUSTABLES	5427.4
4	550951	HILADOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER)	5246.9
5	551030	HILADOS DE FIBRAS ARTIFICIALES DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER)	2633.5
6	660200	BASTONES, BASTONES ASIEN TO, LATIGOS, FUSTAS Y ARTICULOS SIMILARES	2318.4
7	850162	MOTORES Y GENERADORES, ELECTRICOS, EXCEPTO LOS GRUPOS ELECTROGENOS	2310.9
8	846239	MAQUINAS (INCLUIDAS LAS PRENSAS) DE FORJAR O ESTAMPAR, MARTILLOS PILON	2035.5
9	540741	TEJIDOS DE HILADOS DE FILAMENTOS SINTETICOS, INCLUIDOS LOS TEJIDOS FABRICADOS C	1814.6
11	160414	PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO; CAVIAR Y SUS SUCEDANEOS PREPARADOS CON HUEVAS DE PESCADO	1725.12
12	820130	LAYAS, PALAS, AZADAS, PICOS, BINADERAS, HORCAS DE LABRANZA, RASTRILLOS Y RAEDERAS; HACHAS, HOCINOS S SIMILARES CON FILO	1444.12
13	960711	CIERRES DE CREMALLERA (CIERRES RELAMPAGO) Y SUS PARTES	1335.95
14	551422	TEJIDOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS CON UN CONTENIDO DE ESTAS FIBRAS INFERIOR AL 85% EN PESO, MEZCLADAS CON ALGODÓN	1230.49
15	847210	LAS DEMAS MAQUINAS Y APARATOS DE OFICINA (POR EJEMPLO: COPIADORAS HECTOGRAFICAS, MIMEOGRAFOS, DISTRIBUIDORES DE BILLETES DE BANCO	1129.13
16	820110	LAYAS, PALAS, AZADAS, PICOS, BINADERAS, HORCAS DE LABRANZA, RASTRILLOS Y RAEDERAS; HACHAS, HOCINOS Y HERRAMIENTAS SIMILARES CON FILO	1090.30

17	610829	COMBINACIONES, ENAGUAS, BRAGAS ("BLOOMERS", BOMBACHAS, CALZONES) (INCLUSO LAS QUE NO LLEGAN HASTA LA CINTURA), CAMISONES, PIJAMAS	908.00
18	820140	LAYAS, PALAS, AZADAS, PICOS, BINADERAS, HORCAS DE LABRANZA, RASTRILLOS Y RAEDERAS; HACHAS, HOCINOS Y HERRAMIENTAS SIMILARES CON FILO	731.72
19	600624	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	689.94
20	600633	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	575.36
21	621320	PAÑUELOS DE BOLSILLO	552.70
22	550959	HILADOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS (EXCEPTO EL HILO DE COSER) SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	513.67

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA 2017.

### ANEXO 11

**TABLA A4: LISTADO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS CON IVCR ENTRE EL SALVADOR Y NICARAGUA EN 2017**

Producto	Código SAC	Nombre Producto	IVCR
1	110220	HARINA DE CEREALES, EXCEPTO DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQUILLON)	2233697.6
2	200559	LAS DEMAS HORTALIZAS PREPARADAS O CONSERVADAS (EXCEPTO EN VINAGRE O EN ACIDO ACETICO), SIN CONGELAR, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LA PARTIDA 20.06	986131.3
3	271119	GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	639617.1
4	600633	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	488335.3
5	252310	CEMENTOS HIDRAULICOS (COMPREDIDOS LOS CEMENTOS SIN PULVERIZAR O CLINKER)	456142.5
6	210330	PREPARACIONES PARA SALSAS Y SALSAS PREPARADAS; CONDIMENTOS Y SAZONADORES, COMPUESTOS; HARINA DE MOSTAZA Y MOSTAZA PREPARADA	218553.0
7	490700	SELLOS (ESTAMPILLAS) DE CORREO, TIMBRES FISCALES Y ANALOGOS, SIN OBLITERAR.	182136.0
8	190531	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICION DE CACAO; HOSTIAS, SELLOS VACIOS DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA MEDICAMENTOS, OBLEAS PARA SELLAR, PASTAS SECAS DE HARINA.	144099.4
9	580790	ETIQUETAS, ESCUDOS Y ARTICULOS SIMILARES, DE MATERIA TEXTIL, EN PIEZA, CINTAS O RECORTADOS, SIN BORDAR	132187.5
10	190410	PRODUCTOS A BASE DE CEREALES OBTENIDOS POR INFLADO O TOSTADO (POR EJEMPLO: HOJUELAS O COPOS DE MAIZ); CEREALES (EXCEPTO EL MAIZ) EN GRANO O EN FORMA DE COPOS U OTRO GRANO	124895.3
11	581099	BORDADOS EN PIEZA, EN TIRAS O EN APLICACIONES	81455.1
12	180690	CHOCOLATE Y DEMAS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO	70491.9
13	230310	RESIDUOS DE LA INDUSTRIA DEL ALMIDON Y RESIDUOS SIMILARES, HECES Y DESPERDICIOS DE CERVECERIA O DE DESTILERIA, INCLUSO EN "PELLETS"	70281.2

14	551511	LOS DEMAS TEJIDOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS	41764.1
15	392340	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE, DE PLASTICO	35383.1
16	611020	SUETERES (JERSEYS), "PULLOVERS", CARDIGANES, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES, DE PUNTO	33051.4
17	731814	TORNILLOS, PERNOS, TUERCAS, TIRAFONDOS, ESCARPIAS ROSCADAS, REMACHES, PASADORES, CLAVIJAS, CHAVETAS, ARANDELAS (INCLUIDAS LAS ARANDELAS DE MUELLE (RESORTE)) Y ARTICULOS SIMILARES, DE FUNDICION, HIERRO O ACERO	29057.0
18	151790	MARGARINA; MEZCLAS O PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE GRASAS O ACEITES, ANIMALES O VEGETALES, O DE FRACCIONES DE DIFERENTES GRASAS O ACEITES, DE ESTE CAPITULO, EXCEPTO LAS GRASAS Y ACEITES ALIMENTICIOS Y SUS FRACCIONES, DE LA PARTIDA 15.16	28596.8
19	480990	PAPEL CARBON (CARBONICO), PAPEL AUTOCOPIA Y DEMAS PAPELES PARA COPIAR O TRANSFERIR (INCLUIDO EL ESTUCADO O CUCHE, RECUBIERTO O IMPREGNADO, PARA CLISES DE MIMEOGRAFO ("STENCILS") O PARA PLANCHAS OFFSET)	27428.4
20	230910	PREPARACIONES DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA LA ALIMENTACION DE LOS ANIMALES	24913.8
21	381600	CEMENTOS, MORTEROS, HORMIGONES Y PREPARACIONES SIMILARES, REFRACTARIOS, EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LA PARTIDA 38.01	24017.5

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA 2017.

## ANEXO 12

**TABLA A5: LISTADO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS CON IVCR ENTRE EL SALVADOR Y COSTA RICA EN 2017**

Producto	Código SAC	Nombre Producto	IVCR
1	110311	GRAÑONES, SEMOLA Y "PELLETS", DE CEREALES	8868869.1
2	620822	CAMISetas, PIJAMAS, SALTOS DE CAMA, ALBORNOCES DE BAÑO, BATAS DE CASA Y ARTICULOS SIMILARES, PARA MUJERES O NIÑAS	36774.6
3	830621	CAMPANAS, CAMPANILLAS, GONGOS Y ARTICULOS SIMILARES,	21843.2
4	470710	PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS)	19758.0
5	551449	TEJIDOS DE FIBRAS SINTETICAS DISCONTINUAS CON UN CONTENIDO DE ESTAS FIBRAS INFERIOR AL 85% EN PESO, MEZCLADAS EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE CON ALGODON, DE PESO SUPERIOR A 170 g/m	16151.2
6	610831	COMBINACIONES, ENAGUAS, BRAGAS, SALTOS DE CAMA, ALBORNOCES DE BAÑO	6669.4
7	100119	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLON)	3835.9
8	380210	CARBON ACTIVADO; MATERIAS MINERALES NATURALES ACTIVADAS; NEGROS DE ORIGEN ANIMAL, INCLUIDO EL NEGRO ANIMAL AGOTADO	3636.7



9	620891	CAMISETA, BRAGAS (INCLUSO LAS QUE NO LLEGAN HASTA LA CINTURA)	3124.7
10	720926	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR	2924.8
11	611120	PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO, PARA BEBES	2239.5
12	382479	PREPARACIONES AGLUTINANTES PARA MOLDES O NUCLEOS DE FUNDICION; PRODUCTOS QUIMICOS Y PREPARACIONES DE LA INDUSTRIA QUIMICA O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS (INCLUIDAS LAS MEZCLAS DE PRODUCTOS NATURALES), NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	1876.8
13	580620	CINTAS, EXCEPTO LOS ARTICULOS DE LA PARTIDA 58.07; CINTAS SIN TRAMA, DE HILADOS O FIBRAS PARALELIZADOS Y AGLUTINADOS	1622.1
14	481014	PAPEL Y CARTON ESTUCADOS POR UNA O LAS DOS CARAS CON CAOLIN U OTRAS SUSTANCIAS INORGANICAS, CON AGLUTINANTE O SIN EL, CON EXCLUSION DE CUALQUIER OTRO ESTUCADO O RECUBRIMIENTO, INCLUSO COLOREADOS O DECORADOS EN LA SUPERFICIE O IMPRESOS, EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS DE FORMA CUADRADA O RECTANGULAR, DE CUALQUIER TAMAÑO	914.6
15	610510	CAMISAS DE PUNTO PARA HOMBRES O NIÑOS	752.5
16	610463	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS, FALDAS PANTALON, PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORT (EXCEPTO DE BAÑO), DE PUNTO, PARA MUJERES O NIÑAS	692.9
17	285390	FOSFUROS, AUNQUE NO SEAN DE CONSTITUCIÓN QUÍMICA DEFINIDA, EXCEPTO LOS FERROFÓSFOROS; LOS DEMAS COMPUESTOS INORGANICOS (INCLUIDA EL AGUA DESTILADA, DE CONDUCTIVIDAD O DEL MISMO GRADO DE PUREZA); AIRE LIQUIDO, AUNQUE SE LE HAYAN ELIMINADO LOS GASES NOBLES; AIRE COMPRIMIDO; AMALGAMAS, EXCEPTO LAS DE METAL PRECIOSO	556.8
18	320740	PIGMENTOS, OPACIFICANTES Y COLORES PREPARADOS, COMPOSICIONES VITRIFICABLES, ENGOBES, ABRILLANTADORES (LUSTRES) LIQUIDOS Y PREPARACIONES SIMILARES, DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN CERAMICA, ESMALTADO O EN LA INDUSTRIA DEL VIDRIO; FRITA DE VIDRIO Y DEMAS VIDRIOS, EN POLVO, GRANULOS, COPOS O ESCAMILLAS	473.9
19	400829	PLACAS, HOJAS, TIRAS, VARILLAS Y PERFILES, DE CAUCHO VULCANIZADO SIN ENDURECER	436.3
20	190520	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CON ADICION DE CACAO; HOSTIAS, SELLOS VACIOS DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA MEDICAMENTOS, OBLEAS PARA SELLAR, PASTAS SECAS DE HARINA, ALMIDON O FECULA, EN HOJAS, Y PRODUCTOS SIMILARES	260.2
21	610449	TRAJES SASTRE, CONJUNTOS, CHAQUETAS (SACOS), VESTIDOS, FALDAS, FALDAS PANTALON, PANTALONES LARGOS, PANTALONES CON PETO, PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORT (EXCEPTO DE BAÑO), DE PUNTO, PARA MUJERES O NIÑAS	246.9
22	620821	CAMISETAS, COMBINACIONES, SALTOS DE CAMA, ALBORNOCES DE BAÑO, BATAS DE CASA	164.8

23	620892	CAMISETAS, COMBINACIONES, ENAGUAS, BRAGAS: "BLOOMERS", BOMBACHAS ETC	134.6
----	--------	---	-------

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA 2017.

#### ANEXO 13.

**TABLA A6. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de los productos salvadoreños El Salvador-Guatemala año 2017**

COD_SAC	DESCRIPCIÓN	VCE	VCI	IVCR
481810	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILA	3.45571144	0.23498485	3.22072659
392330	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPON	3.48301993	0.51743822	2.96558172
220299	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GASEADA, CON ADICION D	2.18589357	0.54724072	1.63865285
190590	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O GALLETERIA, INCLUSO CO	1.18280467	0.5696978	0.61310687
300490	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02,	0.59093446	0.11870775	0.47222671
271119	GAS DE PETROLEO Y DEMAS HIDROCARBUROS GASEOSOS	0	0	0
190410	Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado:	1.72062273	0.42671921	1.29390352
392020	LAS DEMAS PLACAS, LAMINAS, HOJAS Y TIRAS, DE PLASTICO NO CELU	11.0873391	0.09378378	10.9935554
722599	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS DE LOS DEMAS ACEROS ALEADOS,	122.372599	0	122.372599
PROMEDIO		18.2598656	0.35836747	15.9522614

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

#### ANEXO 14.

**TABLA A7. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de los productos salvadoreños El Salvador-Honduras año 2017**

COD_SAC	DESCRIPCIÓN	VCE	VCI	IVCR
610910	"T-SHIRTS" Y CAMISETAS, DE PUNTO: ALGODÓN	139.05025	0	139.05025
520513	HILADOS DE ALGODON (EXCEPTO EL HILO DE COSER) CON UN CONTENIDO DE ALGODON SUPERIOR O IGUAL AL 85% EN PESO, SIN ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	0	0	0
392330	- Bombonas (damajuanas), botellas, frascos y artículos similares:	1.74515531	0	1.74515531
392321	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE, DE PLASTICO	3.5428833	0	3.5428833
PROMEDIO		48.1127628	-	36.0845721

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

## ANEXO 15

**TABLA A8. IVCR de los 10 Principales Productos importados por El Salvador desde Guatemala para el año 2017.**

COD_SAC	DESCRIPCIÓN	MONTO US\$	ESTRUCTURA (%)	IVCR GUA-ESA
271600	ENERGIA ELECTRICA	\$ 89713,346.57	8.75%	30.91862653
220210	AGUA, INCLUIDAS EL AGUA MINERAL Y LA GAS	\$ 35785,841.69	3.49%	2.22608216
600632	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	\$ 29918,157.57	2.92%	0.013983292
761290	DEPOSITOS, BARRILES, TAMBORES, BIDONES,	\$ 26245,314.67	2.56%	206.5335637
151110	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCLUS	\$ 25051,943.87	2.44%	2178.708014
151190	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCLUS	\$ 22713,359.92	2.22%	37.12012004
300490	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS D	\$ 19430,548.34	1.90%	-6.731814871
160100	EMBUTIDOS Y PRODUCTOS SIMILARES DE CAR	\$ 19142,266.70	1.87%	7.162973844
721420	BARRAS DE HIERRO O ACERO SIN ALEAR, SIMP	\$ 19133,066.51	1.87%	1.408834214
190590	PRODUCTOS DE PANADERIA, PASTELERIA O G	\$ 16334,998.77	1.59%	-0.90986846
<b>SUMA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS</b>		<b>\$ 303468,844.61</b>	<b>29.61%</b>	
<b>RESTO DE PRODUCTOS</b>		<b>\$ 417809,871.28</b>	<b>70.39%</b>	
<b>TOTAL EXPORTACIONES</b>		<b>\$ 721278,715.89</b>	<b>100.00%</b>	

<b>IVCR PROMEDIO</b>	<b>322.50</b>
<b>IVCR PROMEDIO</b>	<b>-3.82</b>

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.

## ANEXO 16

**TABLA A19. IVCR de los 10 Principales Productos importados por El Salvador desde Honduras para el año 2017**

COD_SAC	DESCRIPCIÓN	MONTO US\$	ESTRUCTURA (%)	IVCR HN-ES
340119	JABON; PRODUCTOS Y PREPARACIONES ORGA	\$ 30867,608.23	8.49%	750.3395717
151190	ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES, INCLUS	\$ 28466,036.35	7.83%	207.6226773
621210	SOSTENES ("BRASSIERES", CORPIÑOS), FAJAS,	\$ 15118,015.01	4.16%	-0.011274067
040630	QUESOS Y REQUESON	\$ 12221,653.80	3.36%	54.83934518
290410	DERIVADOS SULFONADOS, NITRADOS O NITRO	\$ 11110,132.83	3.06%	7.8600
580632	CINTAS, EXCEPTO LOS ARTICULOS DE LA PARTI	\$ 10794,412.74	2.97%	0.115498849
151790	MARGARINA; MEZCLAS O PREPARACIONES ALI	\$ 10521,523.86	2.90%	-0.168374869
440711	MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUD	\$ 10505,194.05	2.89%	5.2300
392330	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASAD	\$ 9741,399.17	2.68%	-0.636722012
110100	HARINA DE TRIGO O DE MORCAJO (TRANQ	\$ 9501,221.02	2.61%	0.47555407
<b>SUMA DE PRODUCTOS SELECCIONADOS</b>		<b>\$ 148847,197.06</b>	<b>40.96%</b>	
<b>RESTO DE PRODUCTOS</b>		<b>\$ 214517,794.36</b>	<b>59.04%</b>	
<b>TOTAL EXPORTACIONES</b>		<b>\$ 363364,991.42</b>	<b>100.00%</b>	

<b>IVCR PROMEDIO</b>	<b>102.56</b>
----------------------	---------------

Fuente: Elaboración propia con base a SIECA y según Nomenclatura de SAC.