

**Universidad de El Salvador
Facultad de Ciencias Económicas**



**Propuesta Para Aprovechar las Ventajas Comparativas de Centroamérica
en el Sector Manufacturero Ante el Tratado de Libre Comercio con Estados
Unidos de América (CAFTA DR)**

Tesis Presentada por:

**Samuel Iván Romero Reyes
Balmes Amílcar Arriola Mejía
Rigoberto Quijano Morán**

Para Optar al Grado de:

Maestro en Administración de Empresas y Consultoría Empresarial

Noviembre 2005

San Salvador, El Salvador, Centro América

Autoridades Universitarias

Rectora: **Dra. María Isabel Rodríguez**

Secretario General: **Licda. Lidia Margarita Muñoz Vela**

Autoridades de Facultad de Ciencias Económicas

Decano: **Lic. Emilio Recinos Fuentes**

Secretario: **Licda. Vilma Yolanda Vásquez Del Cid**

Administrador Académico: **Lic. Manuel Enrique Araujo Villalobos**

Tribunal Examinador

Presidente: **Msc. Dimas Ramírez Alemán**

Primer Vocal: **Msc. Genaro Serrano**

Segundo Vocal: **Dr. Oscar Mauricio Barrios**

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

MARCO DE REFERENCIA

1.1	Reseña histórica de Centroamérica	1
1.1.1	Resumen de las etapas históricas	1
1.1.2	Esfuerzos hechos por los gobiernos	2
1.1.3	Situación política de los años 50s y 60s	6
1.1.4	Crisis de los años 80s	7
1.1.5	Mercado Común Centroamericano - MCCA	8
1.1.6	Sistema de Integración Centroamericana - SICA	9
1.2	Planteamiento del problema	10
1.3	Justificación de la investigación	13
1.4	Cobertura de la investigación	15
1.4.1	La cobertura Geográfica	15
1.4.2	La cobertura temporal	15
1.5	Objetivos	15
1.6	Hipótesis	16
1.7	Metodología de la investigación	16
1.7.1	Para identificar los productos con ventajas comparativas	17
1.7.2	Para identificar los productos dinámicos y rezagados	17
1.8	Método de análisis sobre datos recopilados	17
1.8.1	Enfoques empíricos para la identificación de ventajas comparativas	17
1.8.2	Ventaja Comparativa Revelada - VCR	18
1.8.3	Identificación de los productos dinámicos y rezagados con VCR	21

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1	Integración económica	23
2.2	Características de los procesos de integración	24
2.3	Formas de integración	25
2.3.1	Zona de libre Comercio	25
2.3.2	Unión Aduanera	26
2.3.3	Mercado común	27
2.3.4	Unión Económica	27
2.3.5	Integración económica completa	27
2.4	La Supranacionalidad	30
2.5	El porque de la integración, razones económicas	31
2.6	Los efectos de la integración	34
2.6.1	Efectos estáticos de la integración	34
2.6.2	Efectos dinámicos de la integración	37
2.7	La integración regional en países en desarrollo	39
2.7.1	Industrialización por sustitución de las importaciones	40
2.7.2	Estrategia de la integración económica en países en desarrollo	43
2.8	Problemas y alcances de la integración	44
2.9	Integración económica mundial	45
2.9.1	Caso Europeo	48
2.9.2	Integración económica centroamericana	49
2.10	Comercio internacional	52
2.10.1	Causas y origen del comercio internacional	53
2.10.2	Beneficios del comercio internacional	53
2.10.3	Barreras a las importaciones	54
2.10.4	Instrumentos de fomento a las exportaciones	54
2.10.5	Desarrollo económico	56
2.10.6	Organización Mundial del Comercio - OMC	56
2.10.7	Centroamérica en la Organización Mundial del Comercio - OMC	58

2.11	Acuerdos comerciales Centroamericanos	59
2.11.1	Tratado con México	59
2.11.2	Tratado con República Dominicana	59
2.11.3	Tratado con Panamá	60
2.11.4	Tratado con Chile	61
2.12	Evolución del comercio intrarregional	61
2.12.1	Exportaciones	61
2.12.2	Importaciones	64
2.12.3	Participación porcentual del comercio intrarregional	67
2.12.4	Principales mercancías objeto del intercambio comercial	67
2.12.5	Economía Centroamericana antes del CAFTA – DR	69
2.12.5.1	Inflación	69
2.12.5.2	Balanza de pagos	69
2.12.5.3	Reservas Monetarias Internacionales	70

CAPITULO III

CONCEPTUALIZACION DEL CAFTA-DR

3.1	Generalidades del CAFTA-DR	71
3.1.1	Antecedentes del CAFTA-DR	71
3.1.2	Estrategias comerciales	72
3.1.3	Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica	73
3.1.4	Temas sensibles en la negociación del CAFTA-DR	74
3.1.5	Administración del tratado	75
3.1.5.1	Objetivos	75
3.1.5.2	Atribuciones	75
3.1.6	Pasos para formalización de un Tratado de Libre Comercio - TLC	76
3.2	Ventaja absoluta	78
3.3	Ventaja comparativa	79

3.4	Productos dinámicos	80
3.5	Productos rezagados	80
3.6	Productos sensibles	80
3.7	Elementos en el CAFTA-DR	80
3.7.1	Vigencia	81
3.7.2	Compromisos de aplicación	81
3.7.3	Ámbito de cobertura	81
3.7.4	Impuesto de importación	81
3.8	Reglas de origen	81
3.9	Elementos buscados por los países de la región centroamericana en el TLC	85
3.10	Estructura del Sistema Arancelario Centroamericano – SAC	86

CAPITULO IV

DIAGNOSTICO DE LA INVESTIGACION

4.1	El comercio de mercancías de Centroamérica con el mundo	93
4.1.1	Intercambio comercial de Centroamérica con el mundo	93
4.1.2	Principales productos del intercambio comercial	94
4.2	Diagnostico del sector manufacturero	95
4.2.1	Ejemplo de la metodología empleada en la investigación	96
4.2.2	Productos con ventajas comparativas reveladas - VCR	99
4.2.3	Resultados del proceso de negociación del CAFTA-DR	100

4.3	Productos dinámicos y rezagados con ventajas comparativas reveladas - VCR	102
4.3.1	Productos con VCR, dinámicos y rezagados de Costa Rica	102
4.3.2	Productos con VCR, dinámicos y rezagados de El Salvador	104
4.3.3	Productos con VCR, dinámicos y rezagados de Guatemala	105
4.3.4	Productos con VCR, dinámicos y rezagados de Honduras	107
4.3.5	Productos con VCR, dinámicos y rezagados de Nicaragua	108
4.4	Productividad total de los factores de Centroamérica antes del CAFTA-DR	110
4.5	Estimación de la ineficiencia económica Centroamérica antes del CAFTA-DR	111
4.6	Acumulación de factores, cambio técnico y/o mejoras de eficiencia	113
4.7	Enfoque microeconómico	115

CAPITULO V

PROPUESTA Y CONCLUSIONES

5.1	Actuales ventajas comparativas de Centroamérica	118
5.1.1	La mano de obra	119
5.1.2	La posición geográfica - geopolítica	119
5.1.3	Clima tropical y recursos naturales	120
5.1.4	Mercado de nostalgia	120
5.2	Propuesta para identificar solución	121
5.2.1	Benchmarking	121
5.2.2	Best Practices de Mexico y Chile	122

5.3	Criterios técnicos que sirvan como procedimiento al sector	124
5.3.1	Federación de Cámaras y Asociaciones industriales Centroamericanas	125
5.3.1.1	Antecedentes de FECAICA	125
5.3.1.2	Objetivos de FECAICA	125
5.3.1.3	Consejo de Directores	126
5.3.1.4	Grupo Técnico	127
5.3.1.5	Secretaria General	127
5.3.2	Plan de desarrollo industrial regional	127
5.3.3	Propuesta del plan de desarrollo industrial regional	129
5.3.3.1	Visión del plan de desarrollo industrial regional	129
5.3.3.2	Objetivos del plan de desarrollo industrial regional	130
5.3.3.3	Consejo regional de desarrollo industrial	131
5.3.4	Ejes de acción del plan de desarrollo industrial	132
5.3.4.1	Ejes de desarrollo propuesto	134
5.4	Reasignación óptima de los recursos productivos	138
5.5	Estrategia para solucionar problemática de improductividad regional	140
5.6	Políticas macroeconómicas y reformas institucionales necesarias	142
5.7	Estrategias a desarrollar para aumentar la competitividad en el sector manufactura	143
5.8	Conclusiones	146

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

Introducción

Durante la segunda mitad del año 2002, el Congreso de los Estados Unidos de América (EEUU) autorizó al Poder Ejecutivo de ese país, mediante el mecanismo del Trámite Rápido (*Fast Track*), para negociar tratados de libre comercio de una forma más expedita. Esto facilitó la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre EEUU y los países de Centro América.

Tomando en consideración tal hecho y la importancia de entender los potenciales impactos de esta iniciativa sobre el sector de manufactura de Centroamérica, se pretende elaborar un estudio sobre los posibles efectos del CAFTA-DR (por su siglas en inglés) en el sector manufacturero; ya que se considera que los países centroamericanos tendrán importantes retos con la entrada en vigencia del TLC pero que, más prometedoramente, podrían tomar ventaja de las significativas oportunidades que, en varias dimensiones, este tratado les ofrecería.

En razón de lo anterior, dicho estudio identifica, en cada país de Centro América, los productos dinámicos y rezagados que gozan de ventaja comparativa en el mercado de EEUU para, con base en ello, proponer medidas que conduzcan a una reasignación óptima de los recursos productivos como respuesta al TLC. **Para tales propósitos, el documento ha sido estructurado en cinco capítulos:**

En el primer capítulo: Marco de Referencia, donde se examina la reseña histórica de la investigación, planteamiento del problema, justificación, cobertura, objetivos, hipótesis, metodología de la investigación y por último se explica detalladamente la forma de análisis con los datos recopilados, pero lo más sobresaliente de este apartado es la necesidad urgente

de la realización de la investigación, y de impulsar los niveles de productividad y competitividad de el sector manufacturero de los países centroamericanos (Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Honduras y Nicaragua), con el propósito de reducir el riesgo del impacto negativo del CAFTA-DR.

El segundo capítulo: Marco Teórico, comprende los aspectos generales del comercio internacional y el contexto de la integración económica centroamericana, es decir el proceso de apertura comercial y en especial el CAFTA-DR son fundamentales en la consolidación de la estrategia de inserción internacional de las economías centroamericanas en un mundo globalizado y es, sin lugar a dudas, un aliciente para reemprender, con celeridad y profundidad las tareas pendientes del proceso de integración de la región. Por lo anterior, es un aspecto crucial del impacto que el CAFTA-DR tendrá sobre la integración regional que esta basada en la coexistencia de las disciplinas del CAFTA-DR y el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

El tercer capítulo: Conceptualización del CAFTA-DR, se investigó los aspectos generales y específicos de dicho tratado, tales como: condiciones y requisitos de los seis países integrados en dicho tratado. En general, las disciplinas del CAFTA-DR son de aplicación multilateral, con una muy limitada cantidad de disciplinas de carácter; bilateral es decir que la parte normativa del tratado se aplica a los seis países en su conjunto. Esta multilateralidad no esta dada por coincidencia o accidente , sino con el objetivo de facilitar el Mercado Común Centroamericano (MCCA), promoviendo procedimientos aduánenos eficientes, acceso a mercados, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas de salvaguardia, derechos antidumping y solución de controversias.

El cuarto capítulo: Diagnostico de la Investigación, tiene como propósito fundamental conocer como se encuentra actualmente el sector manufacturero de Centroamérica, ya en la puerta de entrada de vigencia del CAFTA-DR, donde se ha elaborado un análisis microeconómico y se ha hecho un estudio amplio y bien detallado de los productos manufacturados en cada uno de los países de Centro América con ventajas comparativas reveladas en el mercado de EEUU, además se han identificados los productos dinámicos y rezagados, con el objetivo de conocer, si en su mayoría son rezagados, tomar las medidas necesarias para convertirlos en productos dinámicos, considerando la productividad total de los factores de las economías de la región y haciendo énfasis en la ineficiencia económica y el cambio técnico del sector industrial.

El quinto capítulo: Propuesta y Conclusiones de la Investigación, consiste en proponer un conjunto de criterios técnicos más completos, que serviría como guía en el proceso de adaptación del sector de manufactura al contexto CAFTA-DR para todos los países de la región, y así enfrentar con éxito los retos y aprovechar las oportunidades del tratado. y fortalecer la capacidad de las empresas centroamericanas para competir y aprovechar los retos y desafíos del inminente proceso de liberalización comercial en la región, incrementándose sostenidamente las exportaciones industriales con alto valor agregado.

Capítulo I: Marco de referencia

1.1 Reseña histórica de Centroamérica

1.1.1 Resumen de la etapa histórica desde la independencia hasta la ruptura de la federación

Después de largos episodios libertarios y de grandes sacrificios de los próceres, los pueblos centroamericanos lograron su Independencia el 15 de septiembre de 1821. Pero no todo fue alegría; surge de inmediato el problema de la anexión a México y otros sucesos que culminaron con la instalación del Primer Congreso Centroamericano, denominado Asamblea Nacional Constituyente, que emitió, el 1 de julio de 1823, el Decreto de Independencia de las Provincias Unidas de Centro de América, de España, México y de cualquier otra nación, y da la Constitución Nacional de Centro América, el 22 de noviembre de 1824.

No obstante, haber conseguido ese ideal, la Federación desde su inicio se vio amenazada por los intereses de dos bloques bien definidos:

- ❑ Los Conservadores

- ❑ Los Liberales

Los primeros, integrantes de la nobleza, familias con mucho dinero, miembros del clero, eran los que se habían pronunciado por el sistema imperial y tenían ideas centralistas de gobierno.

Los segundos, eran los que habían adversado la unión a México y deseaban un sistema federal.

Fueron incontables las luchas que surgieron para mantener la Federación y enormes los esfuerzos del Primer Presidente General Manuel José Arce, para hacer valer la Constitución en contra de los miembros del Partido Conservador y aún los integrantes del mismo Partido Liberal de Guatemala, que se negaron a colaborar con él. Fueron interminables las invasiones, guerras, traiciones, intrigas; un desfile impresionante de personajes, unos defendiendo los intereses de su partido, y otros, teniendo como meta conservar la unión de estos pueblos. El General Francisco Morazán brilló con luz propia en el período comprendido de 1825 a 1839, habiendo ejercido la presidencia de 1830 a 1839, pero todo fue en vano, y desafortunadamente llegó el año de 1839 y lo que tanto había costado se empieza a desquebrajar, y por sus ideales murió fusilado en Costa Rica en 1842.

Cabe aquí la frase del conocido escritor Carlos Pereira: “Toda la historia de las repúblicas centroamericanas ha sido una lucha entre la unión y el separatismo”¹.

1.1.2 Esfuerzos hechos por los gobiernos centroamericanos para rehacer la unión de 1839 a 1951

Se inició otra etapa, pero esta vez la familia disgregada enfrenta su futuro con muchas dificultades; bien decía Sarmiento: “Al hacer Centro América de cada aldea un Estado

¹ Manuel Vidal, Nociones de la Historia de Centroamérica , 1981, Pág. 38

soberano, habría de resultar imposible que los Estados encontraran su felicidad en el aislamiento”².

En efecto, al navegar estos pequeños pueblos como barcas solitarias, las ambiciones se despertaron por parte de las potencias extranjeras; sin embargo, hubo muchos esfuerzos para lograr la unión, en la cual sobresalieron muchos hombres como Francisco Morazán, José Trinidad Cabañas, Gerardo Barrios, Justo Rufino Barrios, Francisco Menéndez y José Santos Zelaya que murieron por sus ideales unionistas.

Tentativas (1842-1862)

El 17 de marzo de 1842 se realizó la Convención de Chinandega, Nicaragua, con representantes de El Salvador, Honduras y Nicaragua, decretándose las bases de la Unión y el Congreso de Centroamérica. El 27 de julio, del mismo año se redacta el Pacto de la Confederación Centroamericana, pero todo fue en vano.

Cinco años más tarde, el 7 de octubre de 1847, se emitieron los Pactos de Nacaome, en Honduras: el pacto de convocatoria para Asamblea Nacional Constituyente (Parlamento Regional), y el pacto de elección de un nuevo gobierno provisional de la nación.

En noviembre de 1849, tres estados se reunieron y conformaron la denominada Representación Nacional de Centroamérica, encabezada por Doroteo Vasconcelos, Presidente de El Salvador, pero Costa Rica y Guatemala no participaron en este intento unionista.

² *Ibíd.* Pág. 47

El 13 de octubre de 1855, a iniciativa de Trinidad Cabañas, Presidente de Honduras, este país, junto con El Salvador y Nicaragua, establecieron la unión de los tres estados, que se denominó República de Centroamérica, pero solo fue un intento más.

Más tarde, ya en la segunda mitad del siglo XIX, en julio de 1862, a solicitud de Gerardo Barrios, Presidente de El Salvador, los gobiernos de El Salvador y Honduras firmaron un pacto defensivo-agresivo contra los filibusteros encabezados por William Walker. La adhesión de Nicaragua se dejó abierta, pero Guatemala se abstuvo de participar.

La campaña de 1885

El 20 de febrero de 1885, el Presidente guatemalteco Justo Rufino Barrios, emitió un Decreto proclamando la unión de Centro América en una sola República, y por supuesto él ocupaba el cargo de Jefe Supremo Militar con mando absoluto, hasta que las demás repúblicas formaran una sola nación, bajo una sola bandera.

La Asamblea Legislativa de Guatemala aprobó ese Decreto el 5 de marzo de 1885 y enviaron emisarios a El Salvador y Honduras para conocer la reacción. El Presidente salvadoreño Rafael Zaldívar, convocó a la Asamblea, dando instrucciones de obstaculizar la unión, y telegrafió al Presidente de México Porfirio Díaz, protestando por ese escándalo de fuerza, y a la vez, le pidió ayuda.

Otras tentativas (1885-1909)

Después de transcurridos algunos meses, el 22 de junio de 1885 el General Francisco Menéndez entró triunfante a El Salvador y envía a Rafael Zaldívar al destierro. La situación

en ese momento era angustiosa; los pueblos se hallaban en completa anarquía, económicamente débiles, y sin encontrar el camino, pues poco tiempo después de ejecutar alguna tentativa, la misma fracasaba.

El 15 de octubre de 1889 se firmó en San Salvador un Pacto de Unión Provisional de los Estados de Centro América, que proclamaba el restablecimiento de la unidad política de los Estados bajo la denominación de República de Centroamérica, pero nuevamente se desvanece poco tiempo después.

En el año de 1895 José Santos Zelaya, presidente de Nicaragua promovió el tratado de Amapala que consistió en la unión entre los Estados de Nicaragua, Honduras y El Salvador, denominada República mayor de Centroamérica, también se le hizo la invitación a los Estados de Guatemala y Costa Rica para que formarían parte del tratado, como consecuencia se realizó el 1er. Congreso Jurídico de Centroamérica, en Guatemala el 15 de Julio de 1897 y se definió la Constitución de la República en Managua el 27 de agosto de 1898, pero nuevamente el tratado fracasa por influencias externas, ya que Estados Unidos de América como única potencia dominante, después de haber desplazado a Gran Bretaña, se tenían otros planes geopolíticos en la región, como es el de crear una canal en Nicaragua que uniese los océanos Atlántico y Pacífico, siendo necesario para ello tener disgregada a Centroamérica.

Unión federal de 1921

Al terminar el siglo XIX se vivían los efectos de la fracasada Unión Centroamericana, y todos los pueblos veían a Centro América con pocas esperanzas, como lo dijo Alberto Herrarte:

“Condenados a un tormento como el de Sísifo, que tiene que recorrer tantas veces el mismo camino, que realizar otras tantas el mismo esfuerzo,

llegar casi a la meta y retroceder otra vez al principio para comenzar de nuevo”³.

Así fue como al acercarse 1921, los países del área emprendieron un movimiento de carácter unionista, y el 6 de julio de 1919, la Asamblea Legislativa de El Salvador emitió un decreto donde se autorizó al Ejecutivo gestionar ante los gobiernos centroamericanos, que se pusiera en vigor la Constitución de la República Mayor de Centroamérica de 1898 pero nuevamente los intereses de los Estados Unidos de América impidieron este movimiento, dado que en esa época los marines norteamericanos ocupaban el estado de Nicaragua y fue ahí donde surgió la figura de Cesar Sandino, líder del movimiento que se oponía a la invasión.

1.1.3 Situación política de los años 50's y 60's; la Organización de los Estados Centroamericanos (ODECA) y el Mercado Común Centro Americano (MCCA)

En la mitad del siglo XX surge una nueva esperanza para Centro América, intentar su reconstrucción, a través de un proceso de integración que contempla dos grandes aspectos: uno político y otro económico-político.

En 1951 el Canciller salvadoreño Roberto Canessa, invitó a una reunión a Ministros de Relaciones Exteriores que se inauguró en San Salvador, y el 14 de octubre de 1951, se firmó la carta de la Organización de los Estados Centroamericanos conocida como Carta de San Salvador, que se abrevia ODECA, basada en que los Gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, inspirados en los más altos ideales centroamericanistas, deseosos de alcanzar el más provechoso y fraternal acercamiento entre las Repúblicas de la América Central, y seguros de interpretar fielmente el sentimiento de sus respectivos pueblos;

³ *Ibíd.* Pág. 51

y considerando: Que las Repúblicas Centroamericanas, partes disgregadas de una misma nación, permanecen unidas por vínculos indestructibles que conviene utilizar y consolidar en provecho colectivo.

Lo más sobresaliente de la década de los sesenta fue la creación del Mercado Común Centroamericano MCCA, que se basa en promover la integración de sus economías y la formación de mercados más amplios mediante el intercambio de sus productos, la coordinación de sus planes de fomento y la coordinación de empresas, que dio como resultado índices macroeconómicos atractivos y estables de tal forma que fue una época de crecimiento económico para la región centroamericana.

1.1.4 Crisis de los años 80's

Fue una época de revolución, guerra civil y democratización, la revitalización de la guerrilla en la región y la intervención norteamericana en está, por lo cual la década de los ochentas se le considera, la década perdida de Centroamérica, ya que todos los países estaban involucrados en el conflicto, inclusive Costa Rica con una democracia más consistente se vio arrastrada por los efectos del conflicto.

Así mismo se hicieron esfuerzo a las iniciativas surgidas dentro y fuera de la región con el objetivo de buscar la paz y la democracia, así nace el Tratado de Esquipulas I el 15 de Mayo de 1986, con un alto protagonismo de los presidentes centroamericanos. Tratado que consiste en establecer las bases para el fortalecimiento de la integración a través de la búsqueda de la paz.

1.1.5 Mercado Común Centroamericano (MCCA)

La experiencia del Mercado Común Centroamericano (MCCA) dio resultados económicos trascendentales en la historia de la región a finales de la década de los sesenta, pese a su corta vida, comprobó la eficacia de unir esfuerzos y voluntades para alcanzar tasas de crecimiento económico nada despreciables, la integración también se expresó en un comercio más intenso y variado con el mundo mas allá de las fronteras de la región. Sin embargo, fue lamentable que el MCCA, no se orientara bajo la propuesta de la CEPAL que descansaba sobre dos principios básicos: primero la industrialización tenía que ser recíproca y segundo, una planificación regional, trayendo como consecuencia que se acentuaran mas aun las desigualdades sociales, promovidas por las malas políticas económicas de los gobiernos militares, que se orientaban únicamente al beneficio de unas pocas familias en cada uno de los países, principalmente de Guatemala y El Salvador.

El Mercado Común Centroamericano está integrado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras, Nicaragua y actualmente el MCCA constituye una unión aduanera imperfecta.

Estados Unidos de América es el principal socio comercial de los países del MCCA y desde 1991 sus miembros obtienen las preferencias contempladas en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, las que se han visto erosionadas por la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por otra parte, la Unión Europea otorgó un tratamiento preferencial a las exportaciones del MCCA así como cooperación en la forma de asistencia técnica. El comercio con el resto de América Latina y el Caribe es de poca magnitud, excepto en el caso de México. Hasta hace poco las relaciones formales con los otros países de la región eran escasas, a excepción del Acuerdo de San José. A través de este último los países

centroamericanos obtienen financiamiento de México y Venezuela para sus compras de petróleo.

A mediados de la década de los ochenta se obtuvieron algunos progresos, a pesar de las dificultades políticas que enfrentaba la subregión. En 1985 se firmó el Acuerdo de Cooperación de Luxemburgo con la Comunidad Europea y se concretó un arancel uniforme para la importación. En 1987 se suscribió el Tratado Constitutivo del Parlamento Centroamericano y en 1990 se estableció un nuevo sistema de pagos.

1.1.6 Sistema de integración centroamericana (SICA)

Los años noventa se plantearon como diferentes. Para entonces se desarrolló la política establecida en Esquipulas I y II, la reunión cumbre de Presidentes Centroamericanos se ha convertido en un organismo ágil y decisivo, que toma muy en cuenta los fenómenos de la globalización de la economía; el afianzar cada día más la paz, y en definitiva, consolidar el sistema de integración centroamericana.

Así los días 12 y 13 de diciembre de 1990 se reúnen en Tegucigalpa, Honduras, los Presidentes Centroamericanos y convencidos que era necesario actualizar el marco jurídico de la ODECA, readecuándolo a la realidad y necesidades actuales para alcanzar la integración centroamericana, decidieron reformar la Carta de la ODECA suscrita en Panamá el 12 de diciembre de 1962, convirtiéndola en el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA).

La naturaleza, propósitos, principios y fines se basan en tres artículos:

Artículo No 1. Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá son una comunidad económica política que aspiran a la integración de Centroamérica. Con tal propósito se constituye el SICA, integrado por los Estados miembros originales de ODECA y por Panamá.

Artículo No 2. El SICA es el marco institucional de la integración regional de Centroamérica.

Artículo No 3. El SICA tiene por objetivo fundamental la realización de la integración de Centroamérica, para constituirla como región de paz, libertad, democracia y desarrollo.

Algunos indicadores de interés relativos a Centro América son los presentados en Cuadro 1.1.

Cuadro 1.1: Indicadores importantes de Centro América

Extensión	422, 615.44 Km.
Población	35.7 Millones de habitantes
PIB	94,767.5 Millones US \$
Comercio del istmo Centroamericano	3,314.5 Millones US \$

Fuente: Elaboración propia en base a datos de SIECA

El fundamento teórico del presente trabajo, relacionado con definiciones, se presenta en el siguiente apartado.

1.2 Planteamiento del problema

En la época de globalización, en la que se encuentra inmerso la economía mundial existe un creciente interés de los estados en hacer tratados de libre comercio con otros estados, en los que perciben una posibilidad de mejorar sus niveles de comercio regional y mundial, por ello, han surgido bloques económicos tales como la Unión Europea, que después de avanzar en el

proceso de integración económica, ha llegado a representar un modelo en lo relativo a integración económica.

Esta situación da pie a que los estados parte de los bloques económicos, implementen determinadas estrategias entre ellos, manteniéndose dentro de las regulaciones establecidas por organismos internacionales, entre los más recientes el GATT y su versión actual OMC. Algunas situaciones que toman en cuenta para el desarrollo de sus estrategias vienen a concluir en determinadas ventajas.

Se dice que un país tiene ventaja absoluta⁴ en la producción de un bien cuando, con un monto dado de factores de la producción, podría producir una mayor cantidad del bien que otro país, si el último usara el mismo monto de factores. En contraste, se dice que un país goza de ventaja comparativa⁵ en la producción de un bien cuando el costo total de los recursos necesarios para la producción de una unidad a precios de mercado, es inferior al que enfrenta otro país.

En términos generales, un país tiene ventaja comparativa⁶ en la producción de un bien cuando el precio al cual el bien se vendería en ese país, en ausencia de comercio internacional (en autarquía), es inferior al precio al cual puede ser transado con otros países.

Se dice que un país posee ventajas competitivas⁷ si puede producir un bien y exportarlo al más alto rendimiento por unidad de los factores fijos involucrados en su producción en la economía del mundo actual, con todas sus imperfecciones, donde competitividad es definida

⁴ Debraj Ray, El Comercio Internacional, 1997, Pág. 605

⁵ Ibid. Pág. 609

⁶ Ibid. Pág. 610

⁷ Ibid. Pág. 611

como la habilidad de la nación para mantener o ganar participación en un mercado por medio de la explotación de sus ventajas comparativas, a través de incrementos en la productividad, intervención en el mercado u otros medios.

La ventaja competitiva es entonces un concepto que va un paso mas allá de las ventajas comparativas, ya que involucra además de producir a un menor costo, lograr el mejor posicionamiento posible en el mercado, por lo tanto la ventaja comparativa se convierte en una condición necesaria pero no suficiente para poseer una ventaja competitiva. No obstante, las ventajas comparativas siguen siendo, además de la principal causa de los flujos de comercio entre países, la fuente de sus efectos positivos sobre el bienestar de un país.

Por lo tanto es deseable y de mucha importancia conocer los productos centroamericanos que gozan de ventaja comparativa y los productos dinámicos y rezagados, antes de entrar al CAFTA DR. En términos generales, se considera que un producto es dinámico cuando la tasa de crecimiento promedio de sus exportaciones en determinado periodo es superior a la del sector al cual pertenece. En consecuencia se considera como rezagado aquel producto para el cual la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones en determinados periodos es inferior a la del sector al cual pertenece.

Teniendo en cuenta los conceptos anteriores, se dice que una vez superada la crisis política de los ochenta y en los noventa, se lleva a cabo la reanudación de proceso de integración económica, ya que se logra incrementar significativamente el comercio intrarregional. Esta revigorización tuvo lugar sin menoscabo del crecimiento de las exportaciones hacia terceros países (desviación del comercio).

El problema que se presenta ahora a los países centroamericanos es como continuar avanzando en la integración sin recurrir a políticas que signifiquen desviación de comercio. La solución más obvia sería obtener acceso a nuevos mercados y organizar las actividades de la subregión en función de ellos. El proyecto de crear una Zona de Libre Comercio con Panamá y el interés por incorporar a Belice y República Dominicana, ya es un hecho real y muestran que se tiene plena conciencia de la conveniencia de ampliar el ámbito de la integración subregional.

Pero estos esfuerzos no bastan, es necesario ampliar el libre comercio y una alternativa es hacerlo con los Estados Unidos de América ya que es el mayor socio comercial de Centroamérica. Durante la segunda mitad del año 2002, empezó dicha gestión y está próximo a entrar en vigencia. Pero ¿tendrá la industria manufacturera centroamericana ventajas comparativas suficientes para entrar en una guerra comercial con la industria manufacturera estadounidense? ¿Los productos fabricados en Centroamérica son los suficientemente dinámicos o rezagado con respecto a los productos estadounidense?.

1.3 Justificación de la investigación

Tomando en consideración el CAFTA DR y la importancia de entender los potenciales impactos de esta iniciativa sobre el sector de manufactura de Centroamérica; así como la evidente expectativa generada intrarregionalmente sobre el impacto que tendrá, se ha percibido necesario la existencia de determinados criterios técnicos, ya que se considera que los países centroamericanos tendrán importantes retos con la entrada en vigencia del TLC.

Es importante entonces, hacer un trabajo en ese sentido para hacer los planteamientos específicos.

A través de los planteamientos habidos durante el proceso de negociación del CAFTA DR se ha determinado que una vez que entre en vigencia, se espera que la mayoría de las barreras arancelarias de los productos sean eliminadas, por lo tanto, es de vital importancia comprender, el grado de amenaza para los productores centroamericanos y en particular para el sector manufactura de la región. Para sensibilizar al sector en mención, se necesita identificar con urgencia los impactos positivos y negativos en cada país centroamericano, con base en ello, proponer medidas que conduzcan a una reasignación óptima de los recursos productivos como respuesta al CAFTA DR.

En el comercio intrarregional, el que presenta mayor dinamismo es el sector manufacturero, de hecho muchas industrias centroamericanas concentran el 100% de sus exportaciones al comercio intrarregional, por esa parte consideramos que un impacto importante del TLC podría darse en todos aquellos productos manufacturados que se consumen en la región y que se producen dentro del mercado centroamericano, la competencia por este sector será fuerte por lo que nuestras industrias manufactureras deberán de prepararse para la competencia. Por supuesto, que esto no debe verse como una amenaza sino como un proceso normal de mercado y como un reto para mejorar y elevar los niveles de competitividad de los productos centroamericanos.

Por lo tanto es necesario implementar programas que tiendan a la mejor asignación de recursos. El CAFTA DR abre la posibilidad a los productores centroamericanos de consolidar y explorar nuevas cadenas de abastecimiento de materia prima, sobre todo en el sector

manufacturero, por ello, es necesario contar con una mayor diversidad de calidad y de precio de materias primas y el TLC es una oportunidad para hacerlo a través de diversos mecanismos como el de acumulación de materias primas. En ese sentido, el trabajo de los empresarios puede y debe ser acompañada por los Gobiernos en la búsqueda de aquellas cadenas de abastecimiento regional eficientes y competitivas.

1.4 Cobertura de la investigación

1.4.1 La cobertura geográfica

La región centroamericana, específicamente los países que conformaron la antigua República Federal de Centroamérica, constituida por: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

1.4.2 La cobertura temporal

Se consideraron los datos de los años comprendidos entre el 2000 y el 2004, los extremos inclusive, en relación de los productos del sector manufacturero. Los datos fueron extraídos de la base del SIECA, siendo la dirección electrónica de su ubicación www.sieca.org.gt.

1.5 Objetivos de tesis

Objetivo General:

Contribuir con un conjunto de criterios técnicos, que sirvan como guía en el proceso de adaptación del sector manufacturero de los países centroamericanos en el TLC, permitiéndoles enfrentar con éxitos los retos y aprovechar las oportunidades del tratado de libre comercio con Estados Unidos de América.

Objetivos específicos:

- Identificar en cada país de Centroamérica, los productos dinámicos y rezagados que gozan de ventaja comparativa en el mercado de EEUU, para con base en ello, proponer medidas que conduzcan a una reasignación óptima de los recursos productivos como respuestas al CAFTA DR.
- Realizar un análisis general, dentro de cada país, de medidas a implementar para facilitar la reasignación de recursos productivos desde los productos sin ventajas comparativas hacia los productos que sí la tienen, como para promover un mayor nivel de dinamismo entre aquellos productos rezagados que sí gozan de ventajas comparativas.

1.6 Hipótesis

Ho: La proporción de productos de la industria manufacturera centroamericana que tienen ventajas comparativas respecto a su similar de Estados Unidos de América, no es significativamente diferente a la proporción de los mismos que no poseen dicha ventaja comparativa.

1.7 Metodología de la investigación⁸

En la presente sección se describe la metodología que se empleará para identificar los productos con ventajas comparativas reveladas y aquellos que corresponden a productos dinámicos y rezagados.

⁸ La metodología de la investigación, es producto de una revisión e investigación bibliográfica, en la que se destaca el cálculo de (IVCR) de Balassa, B. (1967) Trade Liberalización Among industrial Countries, Macgraw Hill. Como una herramienta de nuestra metodología de Tesis.

1.7.1 Identificación de Productos con Ventajas Comparativas

Para la identificación de los productos con ventajas comparativas, se evaluará el universo de partidas arancelarias, siendo que se cuenta con los recursos, informáticos y de información, necesarios para prescindir de un muestreo. El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), esta conformado por 99 capítulos, en el mismo se distinguen ciertos grupos: del capítulo 1 al 24 contiene productos agropecuarios y agroindustriales y del capítulo 25 al 99 contiene productos manufactureros es decir 74 capítulos son los que en esta tesis interesa analizar.

1.7.2 Identificación de productos en dinámicos y rezagados con ventaja comparativa en el sector manufacturero

Una vez identificados los productos centroamericanos, del sector manufactura, que gozan de ventaja comparativa revelada, se procederá a la clasificación de los mismos en dinámicos y rezagados. En términos generales, se considera que un producto puede jugarse como dinámico –para el periodo estudio– cuando la tasa de crecimiento promedio de sus exportaciones es superior a la del sector al cual pertenece. En consecuencia se considera como rezagado aquel producto para el cual la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones en determinado periodo es inferior a la del sector al cual pertenece.

1.8 Método de análisis sobre datos recopilados

1.8.1 Enfoques empíricos para la identificación de ventajas comparativas

La medición de la ventaja comparativa es una tarea por demás complicada, por cuanto los precios no son observables antes de que el comercio tenga lugar y, además, porque los precios

de una transacción internacional incorporan el efecto de las políticas comerciales vigentes. Es prácticamente imposible estimar cuáles serían los precios en autarquía, de cuya comparación con los precios internacionales se pueden inferir las ventajas comparativas.

En vista de estas dificultades, los economistas han intentado diseñar mecanismos alternativos que permitan, de alguna manera, tener una idea confiable sobre la eventual existencia o no de ventajas comparativas. Por lo tanto existen enfoques que han sido desarrollados para tales fines, evaluando las metodologías y sus requerimientos de información. En términos generales, pueden distinguirse tres tipos entre los enfoques más utilizados hasta la fecha para la identificación empírica de las ventajas comparativas: el enfoque de exportador neto, el de costo doméstico de los recursos y el de ventajas comparativas reveladas. Si bien el último enfoque fue el primero que se propuso (1967), sigue manteniendo su vigencia gracias a su simplicidad de cálculo y requerimientos de información. Por lo tanto sería la herramienta de que haremos uso.

1.8.2 Ventaja Comparativa Revelada

Si bien el método de la ventaja comparativa revelada propuesto por Balassa, resulta ser menos sofisticado que los otros métodos en mención, pero en cambio ofrece importantes ventajas prácticas, pues los requerimientos de información son mucho menores y factibles de lograr en el marco del presente estudio.

Siempre partiendo del reconocimiento de que la ventaja comparativa es difícil de medir empíricamente, este método parte de la premisa de que, aunque los precios de autarquía no

son observables, la información contenida en los flujos de comercio “revela” en cierta forma la estructura de los patrones de ventaja comparativa de los países.

Para tales fines, se calcula un *Índice de Ventaja Comparativa Revelada* (IVCR). Este índice establece la ventaja comparativa que un producto “revela” tener en un determinado mercado, al dividir dos cocientes. El primer cociente mide el peso relativo que la exportación de un determinado producto j realizada por el país i -ésimo tiene, dentro del total exportado de ese mismo producto por una muestra de países, todo hacia un mismo destino. Por su parte, el segundo cociente mide el peso relativo que las exportaciones totales del país i -ésimo tienen dentro de las exportaciones totales de la muestra de países que se estudian.

Al ser el IVCR una división de cocientes, se constituye en un número de base uno, donde el resultado indica qué tan grande es un cociente con respecto al otro. Por ejemplo, en el caso de las exportaciones del i -ésimo país, el IVCR para una partida arancelaria cualquiera del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), sería:

$$(Ecuación 1) \quad IVCR = \frac{\frac{XSACi}{XSACreg}}{\frac{XTOTi}{XTOTreg}}$$

Donde:

$XSACi$: es el valor en dólares de las exportaciones del producto del capítulo SAC en cuestión que hace el i -ésimo país o región al país o región tomada como referencia.

$XSAC_{Reg}$: es el valor en dólares de las exportaciones del producto del capítulo SAC en cuestión que hace el país o región hacia el país o región i -ésimo.

$XTOT_i$: es el valor en dólares de las exportaciones totales que hace el i -ésimo país al mundo.

$XTOT_{Reg}$: es el valor en dólares de las exportaciones totales al mundo que hace la región con la cual se compara.

El uso del denominador del IVCR se justifica en tanto que sirve para hacer comparables las series; es decir, se justifica como mecanismo de normalización de los datos obtenidos del primer cociente, lo cual permite obtener un número índice. Partiendo de la Ecuación 1 y siguiendo nuestro ejemplo, cuando el IVCR da mayor que uno, esto significa que la participación de un país específico por ejemplo El Salvador, en las exportaciones regionales del bien en cuestión es mayor que su participación dentro del total de las exportaciones que realiza la región contra la cual se compara como un todo.

En otras palabras, cuando el IVCR da mayor que uno significa que El Salvador está exportando más de este producto específico, en relación con la región de comparación, de lo que El Salvador en el agregado está exportando con respecto a dicha región. De acuerdo con Balassa (1967)⁹, tal resultado puede interpretarse como una ventaja comparativa para el producto específico en el mercado de destino, la cual es revelada por los propios flujos del comercio exterior.

⁹ *Ibíd.*

Como tiene requerimientos de información menos demandantes, este indicador puede ser utilizado en una investigación en la que se pretende trabajar con el universo arancelario completo y a un nivel de desagregación tan detallado como 6 dígitos. Por conveniencia en la obtención de la información, se trabajarán las partidas del sector manufacturero capítulos 25 al 99 del SAC a 6 dígitos.

1.8.3 Identificación de productos dinámicos y rezagados con ventajas comparativas

La definición proporcionada en el apartado 1.8.2 permite el establecimiento de un indicador muy similar, en construcción y lógica al representado en Ecuación 1, que se pretende utilizar en este estudio para la identificación de las ventajas comparativas. El nuevo indicador se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{(Ecuación 2)} \quad D_i = \frac{G_i}{G_s}$$

Donde:

Di: es el indicador de dinamismo del producto i.

Gi: es la tasa geométrica de crecimiento anual promedio de las exportaciones al mundo del producto i, entre un periodo determinado (años).

G_s: es la tasa geométrica de crecimiento anual promedio de las exportaciones al mundo del sector (manufacturero) al cual pertenece el producto i , para el mismo período (misma cantidad de años).

De esta manera, aquellos productos cuyo D_i sea mayor o igual a uno se identificarán como dinámicos, en tanto que los que presenten un D_i menor a uno son considerados como rezagados. Claro está, **la Ecuación 2** funciona para el caso de un país donde el sector productivo bajo consideración muestre, como un todo, una tasa de crecimiento positiva ($G_s > 0$). En caso contrario, se aplicará el criterio de considerar como rezagadas a las fracciones arancelarias (productos) que mostraran una tasa de decrecimiento (i.e. $D_i < 0$) en el período.

Esta última consideración es de importancia para el caso de le sector manufacturero, ya que las exportaciones de dicho sector al mundo muestran una tasa de variación negativa (decrecimiento) en todos los países en cuestión.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Integración Económica

Para definir el término de integración, hay que situarse en el contexto de que este es un proceso, que puede darse con menor o mayor alcance, dependiendo de la agenda de los países de la región o bloque.

Integración viene del latín, *integratio-onis*, que según el diccionario de economía y finanzas virtual consultado el 28 de agosto de 2005, significa un proceso mediante el cual diversas economías nacionales incrementan su complementación, buscando aumentar sus mutuos beneficios¹⁰.

Generalmente en el concepto de integración económica se incluyen algunos elementos de cooperación, no obstante, debe hacerse la distinción entre cooperación e integración. El primero se refiere a un esfuerzo de una base extendida de cooperación, sobre la cual puede construirse el proyecto de integración¹¹.

La integración económica es concebida para definir las formas de relaciones internacionales y más concretamente para configurar la participación de varios países en áreas regionales más amplias, para conseguir una mayor liberalización comercial entre sus miembros; pero también con el aporte al desarrollo de este concepto realizado por la Comunidad Europea

¹⁰ www.gratisweb.com
www.monografias.com/trabajos11/funpro/funpro.shtml#uno

¹¹ CEPAL, La Integración Centroamericana: Beneficios y Costos, mayo 2004, Pág. 84

agregando elementos redistributivos y de solidaridad regional, en tal forma la integración económica regional, constituiría un medio para lograr lo siguiente:

- ❑ Una mayor coordinación, económica y monetaria.
- ❑ Favorecer la integración financiera y presupuestaria.
- ❑ Ampliar los elementos de cooperación en el ámbito regional a favor de las regiones menos favorecidas.
- ❑ Proporcionar un mayor nivel de bienestar a los ciudadanos.
- ❑ Fomentar la competitividad del área integrada frente al resto de los socios comerciales a nivel mundial¹².

2.2 Características de los procesos de Integración

Las características fundamentales en los procesos de integración regional, son las siguientes:

- ❑ Los sujetos son los Estados soberanos.
- ❑ Los Estados emprenden el proceso integrador en forma voluntaria y deliberada
- ❑ El avance del proceso es por etapas.
- ❑ Las etapas deben ser cada vez más profundas y dispersas; de allí la necesidad de la progresividad y la convergencia del proceso¹³.

¹² Calvo Hornero Antonia, Integración Económica y Regionalismo. Principales acuerdos regionales, Pág. 36

¹³ www.monografias.com/trabajos11/funpro/funpro.shtml#uno

El proceso de integración es iniciado con acercamientos económicos, que conforme a la agenda se van incluyendo nuevos temas en las áreas sociales, culturales, jurídicas, y hasta políticas de los países miembros.

2.3 Formas de integración

Por definición la integración es un proceso en el cual se dan diversas etapas en forma progresiva; existiendo determinadas características entre ellas que las hace distintas entre la etapa precedente y la posterior, en razón de lo cual es posible formular una clasificación de acuerdo al grado de integración, para Bela Balassa¹⁴ son cinco las etapas o grados de una integración, estos son descritos a continuación.

2.3.1 Zona de libre de comercio

Constituye la forma mas simple de integración en el que los países acuerdan suprimir las tarifas arancelarias y otras barreras o restricciones cuantitativas al comercio entre ellos; reservándose cada uno la autonomía e independencia en el intercambio comercial con terceros países.

Los plazos, condiciones y mecanismos de desgravación arancelarios establecidos en los acuerdos para una Zona de Libre Comercio, tienen como propósitos facilitar los intercambios recíprocos de productos originarios de los países parte; teniendo como instrumento principal, para tal efecto, la denominada cláusula de origen.

14 Calvo Hornero Antonia, Integración Económica y Regionalismo. Principales acuerdos regionales, Pág. 36-38

Constituye ejemplo de esta etapa : La Asociación Europea de Libre Comercio 1960, el Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá 1988, el Tratado de libre comercio entre Estados Unidos e Israel 1975, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1993.

2.3.2 Unión aduanera

Constituye un proceso en el que los estados participantes, además de liberar las corrientes comerciales por medio de la desgravación arancelaria entre ellos, adoptan frente a terceros países una política arancelaria común o tarifa externa común.

La unión aduanera contendrá los términos referentes a:

- ❑ Eliminar las tarifas entre sus países miembros, hasta llegar a cero.
- ❑ Establecer una tarifa uniforme sobre las importaciones del exterior de la Unión, lo cual lleva a la eliminación de las normas de origen.
- ❑ Los derechos de importación obtenidos por el arancel externo común debe distribuirse entre sus miembros bajo una formula previamente acordada.¹⁵

Entre los ejemplos de esta etapa están: CAUCE (Convenio Argentino Uruguayo de Cooperación Económica), MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay Grupo Andino: Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú), Mercado Común Centro Americano MCCA(Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica), Mercado Común del Caribe CARICOM - Mercado Común del Caribe: (Antillas, Bermuda, Bahamas,

¹⁵ www.monografias.com/trabajos11/funpro/funpro.shtml#uno

Barbados, Belice, Dominicana, Granada, Guyana, Jamaica, San Cristóbal, Santa Lucía, San Vicente, Trinidad y Tobago).

2.3.3 Mercado común

Constituye un agregado a la Unión aduanera que posibilita la libre circulación de personas, servicios y capitales sin discriminación, por tanto, se establece la libre circulación de los factores productivos, quedan eliminadas las aduanas internas y las barreras tarifarias entre los países partes.

Ejemplo de esta forma es: La Comunidad Económica de África del este 1967, la Comunidad del África Occidental 1973, el Mercado Común Centroamericano 1960 y la Comunidad Económica Europea 1957.

2.3.4 Unión económica

Se refiere a la siguiente etapa del mercado común al incorporarle la armonización de las políticas económicas nacionales, tales como, las políticas monetaria financiera que lleva a la creación de un banco central común para que se implemente una moneda común, fiscal, industrial, agrícola y otros, con el fin de eliminar las disparidades entre las políticas nacionales de cada uno de los países que la integran, tal es el caso de la Unión Europea.

2.3.5 Integración económica completa

Constituye el mayor nivel al que se puede llegar en un proceso de integración y se da cuando el proceso ha pasado por la etapa de los mercados, unión económica y hasta pudiesen haberse contemplado aspectos relativos a las políticas exteriores y de defensa.

A este nivel de integración, se requiere del establecimiento de una autoridad supranacional con lo cual desaparecen las unidades nacionales y se da paso a organismos comunitarios autónomos e independientes, con la misión de coordinar y armonizar las políticas unificadas e impedir el predominio de un país sobre otros. Ejemplo de esta etapa lo constituye al Unión Europea en su fase final.

Dado por hecho que un proceso de integración pasa por las etapas o niveles descritos, se podría elaborar una clasificación, y de acuerdo a las características de los principales niveles, según se muestra en el Cuadro 2.1.

Cuadro 2.1: Niveles de integración regional

Políticas	Nivel	Zona de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Económica	Integración Total
Eliminación de Aranceles Aduaneros		*	*	*	*	*
Arancel Externo Común			*	*	*	*
Políticas Comerciales Comunes				*	*	*
Unificación de Políticas Económicas					*	*
Políticas Globales Comunes						*

Fuente: Elaborado por Barrios Mauricio a partir de Jovanovic (1992) y Dallanegra (2001c)

Los bloques que han alcanzado, o alcanzaron las distintas etapas, como en el caso del ahora desaparecido, y en proceso de reconstrucción, Mercado Común Centroamericano, se muestran en el Cuadro 2.2.

Cuadro 2.2: Ejemplos característicos de integración

Nivel	Eliminación de Aranceles Aduaneros	Arancel Externo Común	Políticas Comerciales Comunes	Unificación de Políticas Económicas	Políticas Globales Comunes
Políticas					
Zona de Libre Comercio	ALAC-ALADI CARIFTA Zona de Libre Comercio Del Caribe NAFTA/TLCAN ALCA (aún no implementado) G3 (Grupo de los 3: México, Colombia y Venezuela)				
Unión Aduanera		Pacto Andino			
Mercado Común		MERCOSUR (Imperfecta)		Mercado Común Centroamericano o (MCCA)	
Unión Económica			CARICOM (Mercado Común del Caribe)	Comunidad Económica Europea (CEE)	
Integración Total					Unión Europea

Fuente: Consultado por Barrios Mauricio de Dallanegra Pedraza, Luis: "Integración como Integración Económica". Mundo latino en www.mundolatino.org/i/PolíticaInternacional.Integración.25deenerode2001

Como demuestran las experiencias prácticas de integración en América Latina, el contenido de estos procesos es eminentemente económico. En los debates sobre el tema en la región es frecuente la confusión entre integración y liberalización arancelaria.

Los apartados comprendidos entre el 2.4 hasta el 2.8 –los extremos inclusive– son una cita textual de la tesis doctoral de Barrios Mauricio, incluyendo las consultas bibliográficas referenciadas a pie de página, que dicho autor realizó durante su investigación. Únicamente se introdujo una numeración diferente a la utilizada por el mencionado autor, de manera que sea congruente con la utilizada en la presente tesis. Por ser una cita demasiado extensa no se utilizará sangría diferente al resto del texto, sino que al final del apartado 2.8 se hará referencia al documento citado del referido autor.

2.4 La supranacionalidad

Definido que la integración es un proceso progresivo y dinámico, la creación de organismos comunes está vinculado con la profundización del proceso integrador. En ese sentido en la etapa "área de preferencias arancelarias", no se requeriría crear organismos comunes, bastaría cumplir las pautas acordadas con únicamente oficinas nacionales, cuya atribución será la de adecuar las preferencias aduaneras en los estados partes.

En otra de las etapas del proceso de integración como una zona de libre comercio, conviene formar órganos comunes intergubernamentales, con atribuciones de coordinación de las medidas que deban ir adoptando los Estados partes, en aras de lograr el objetivo propuesto. A estas alturas de la integración existe un compromiso de los Estados en reducir progresivamente las barreras arancelarias hasta lograr la total desgravación. Un caso relacionado con este planteamiento es el NAFTA, firmado por Estados Unidos, Canadá y México, por el cual se persigue crear una zona de libre comercio, para lo que no se han constituido órganos de carácter complejo, sino que únicamente una comisión de comercio y otras comisiones de carácter intergubernamental.

En la "integración económica completa", se da un significativo consenso entre los especialistas, en relación a que deben crearse organismos intergubernamentales y supranacionales, en vista de que el proceso requiere de la unificación de las políticas de todos los estados miembros, para lo que, solo es posible llegar mediante la creación de entidades que tengan a su cargo el proceso de uniformidad mencionado. En ese sentido es indispensable consolidar instituciones y órganos comunitarios, cuyas decisiones sean obligatorias para los países miembros y sus poblaciones. Es de suma importancia que estos órganos sean de carácter autónomo e independiente, ya que su misión es coordinar y armonizar las políticas unificadas e impedir el predominio de un Estado sobre otros.

En vista de que en la actualidad no existe un proceso de integración que pueda catalogarse como integración completa, cabe la posibilidad de plantearse la creación de organismos supranacionales en las diferentes etapas: unión aduanera, mercado común o en la unión económica.

2.5 El Porqué de la Integración. Razones Económicas

Las cercanías geográficas, las culturas, aspectos económicos, políticos y sociales, constituyen unas de tantas razones de integrarse. En todo caso lo fundamental es solventar “la necesidad de desarrollo y el mejoramiento de las condiciones de vida de los pueblos”¹⁶ por medio del progreso económico, fortalecer sus frágiles economías y de escasa competitividad, que tal como la centroamericana, han estado inmersos en por conflictos internos, inestabilidad

¹⁶Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Guía de la integración de América Latina y el Caribe 1999 <http://www.lanic.utexas.edu/~sela/index.htm>

política, terremotos, épocas con fuertes lluvias, etc. En la actualidad los aspectos que han prevalecido en la integración son los económicos.

Según Sydney Dell¹⁷, la supresión de impuestos y otras barreras comerciales puede tener como efecto:

- ❑ Incrementar o disminuir la eficiencia con que se emplea el capital y la mano de obra existentes.
- ❑ Incrementar o disminuir el grado de utilización del capital y mano de obra existentes; en otras palabras, puede afectar el nivel de ocupación y desempleo, e
- ❑ Incrementar o disminuir la tasa de crecimiento de la zona en conjunto y de sus partes componentes.

Según Dell:

“El problema de si un mercado común incrementará o no la eficiencia depende a su vez del grado en que existan economías no realizadas de escala y de especialización, y de si la integración económica tiende a mejorar la relación de precios del intercambio. Junto a todas consideraciones anteriores, y posiblemente afectándolas, está el efecto de la integración sobre la intensidad de la competencia dentro de la zona como un todo. Es claro que el grado de competencia de una industria puede afectar la eficiencia, el nivel de ocupación y la tasa de crecimiento. Por último, dependiendo de la forma y de la amplitud con que los países que se integran renuncian a su soberanía económica nacional, la integración puede modificar el equilibrio del poder entre los negocios y el gobierno”¹⁸.

¹⁷ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 30, Citando a Dell Sydney (1965),

¹⁸ Ibid, Pág. 31

Los países Centroamericanos al hacer negociaciones individualmente con países con Estados Unidos, tiene muy pocas posibilidades de que sean logrados sus objetivos, debido a la escasa participación comercial que solos generan.

“la consolidación de bloques económicos, como la Unión Europea, y los proyectos de fortalecer otros [...] obliga a pensar en términos de asociaciones internacionales y en espacios geográficos ampliados”¹⁹. La región Centroamérica, emprende su proceso de integración, como en toda región donde se ha iniciado un proceso de integración, con miras a no quedarse rezagados en el comercio internacional.

Según Hiroshi Kitamura “El establecimiento de un patrón de comercio y producción más racional constituye la justificación de mayor importancia para la integración económica regional”²⁰ y para ello es necesario que haya una estabilidad política para facilitar la negociación e implementación de políticas económicas en común.

También, existe otros argumentos a favor de la integración y que según los “clásicos”, por sus efectos pueden ser estáticos o dinámicos, los primeros crean un equilibrio entre creación y desviación de comercio y los dinámicos mejoran la eficiencia económica debido al aumento de la competencia y promueven la atracción de inversión externa y el fomento de la inversión interna.

¹⁹ *Ibíd.*

²⁰ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 30, Citando a Kitamura, Hiroshi en Wionczek, Miguel S. (1972), Pág. 36

2.6 Los efectos de la integración

Según Jacob Viner, entre los países miembros de una unión aduanera tiende a incrementarse la competencia del comercio, lo que implica una tendencia hacia el libre comercio en la unión, a la vez que tiende a proporcionar protección contra el comercio y la competencia de terceros países en espera de una mejora en la economía en los países. Pero Viner también expuso sus dudas respecto a las bondades de la teoría de la unión aduanera y mostró que no se puede generalizar acerca de las consecuencias de bienestar de la misma²¹, partía teóricamente de que en el ámbito internacional existe pleno empleo de recursos, libertad de comercio y de pagos es normal, equilibrio de balanzas, en el que dos o más países se integran por medio de una Unión Aduanera, con lo cual liberaban el comercio entre ellos frente a terceros no integrados.

2.6.1 Efectos estáticos de la integración

El análisis de los efectos de la integración distingue entre los efectos estáticos y los dinámicos. Los primeros se evalúan en función de los conceptos de creación y desviación de comercio, y son efectos a corto plazo sobre las relaciones comerciales. Viner planteaba que al constituirse la unión aduanera y debido a las diferencias en los aranceles, los productos abastecidos se desplazaban de sus fuentes originales de producción y pasaban a ser suministrados por otras fuentes con costos de producción menores o mayores en alguna medida. Si el desplazamiento se realizaba de una fuente externa con menores costos a una de un país miembro de la unión

²¹ Viner partía de una situación teórica en que dos o más países optan por integrarse mediante una unión aduanera, liberando de esta manera el comercio entre ambos y protegiéndose frente a terceros no integrados. Esta situación se daría en un ámbito internacional en el cual se supone el pleno empleo de recursos, la libertad de comercio y de pagos es normal, y existe equilibrio en las balanzas respectivas. Si estas condiciones se alteraban, de una u otra forma, algo sucedería con la distribución y el empleo de los recursos afectando en alguna medida el bienestar general derivado. Véase Grien (1994). Sobre las ganancias de bienestar y comercio véase Rodríguez Prada (1994).

con costos mayores, el resultado sería antieconómico, por lo que el grado de bienestar total, considerando al mundo como un todo, sería menor. Es a esta situación a la que Viner llamó desviación de comercio y a la que asoció con los efectos negativos del proteccionismo.

La desviación del comercio provoca esa reducción en el bienestar de la economía internacional debido al daño causado a los productores, más eficientes, de fuera de la unión en beneficio de los productores internos. Este efecto puede ser positivo o negativo, en los países miembros, dependiendo de la reasignación de los recursos que tienen consecuencias por el lado de la demanda, al subir los precios por el mayor costo de los productos de la unión, y por el lado de la oferta al incrementarse las ventas de los productores de la unión.

Si la formación de la unión aduanera se diera entre países cuyos aranceles anteriores a la unión fuesen elevados, era posible que alguno o algunos de los países que no importaban determinados bienes de terceros países, desplazaran el abastecimiento a favor de un miembro de la unión ya sin aranceles y con costos más bajos que cualquiera de los otros miembros. Este desplazamiento hacia la zona integrada se da debido a que, al desaparecer el arancel protector en la unión, el país miembro proveedor posee mejores costos relativos, a pesar de que exista una fuente de abastecimiento externa con más bajo costo pero con un precio final más alto con respecto del de la unión, debido al arancel externo común. Viner llamó a esta otra situación creación de comercio y estimó que sería una condición económicamente positiva para el comercio internacional por lo que la unión que fomentase este tipo de desplazamiento, de costo mayores a menores, favorecería el bienestar.

La mejora del bienestar en la situación anterior es vista por Willmore como creación bruta de comercio, teniendo en cuenta los efectos de una tarifa externa común:

*“la creación bruta de comercio (la creación de comercio definirá en términos generales) es igual a la suma de las importaciones (debida a la integración) de países miembros que sustituyen a la producción nacional, más la creación de comercio exterior que resulta de la sustitución de la producción nacional por importaciones de países no miembros”*²².

Caldentey (1997) plantea que lo que Willmore llama creación de comercio exterior es lo que suele conocerse como expansión de comercio debido a la creación de una unión aduanera. Para destacar las diferencias entre cada uno conceptos procederemos a un análisis Vineriano de los mismos.

Al analizar los dos efectos Viner demostró, a partir de la teoría del subóptimo o segunda mejor opción²³ (second best), que una unión aduanera podría tener consecuencias positivas para los países que la integran, en contradicción a la idea neoclásica de considerar al libre comercio como la mejor opción posible. La teoría del subóptimo ha dado origen a la formación de bloques económicos para mejorar su comercio intrarregional, protegiendo la producción de sus países miembros y facilitando el comercio entre ellos, mediante la formación de los diferentes niveles de unión: Acuerdos preferenciales de comercio, Área de libre comercio, Unión Aduanera, Mercado Común y Unión Económica.

²² Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 34, Citando a Willmore, L.N. (1975), citado en Caldentey (1997), Pág. 41.

²³ La teoría del subóptimo (second best) fue formulada por Richard Lipsey y Kelvin Lancaster en 1956 en su trabajo “The General Theory of Second Best”. El punto central de la teoría está en que sucede cuando las condiciones óptimas no están satisfechas en un modelo económico y establece que “en el caso cuando no puede cumplirse una de las condiciones del óptimo paretiano, entonces sólo es posible alcanzar una situación óptima abandonando las restantes condiciones paretianas”. Los resultados de Lipsey y de Lancaster tienen implicaciones importantes para la comprensión, de no solamente, las políticas comerciales sino también para muchas otras políticas de gobierno.

2.6.2 Efectos dinámicos de la integración

Posteriormente, a pesar de la profundidad y amplitud de estos análisis por varios autores, en los últimos años para el análisis de los efectos de la integración, especialmente en su etapa de unión aduanera, se ha prestado atención a los efectos dinámicos de la integración, que son los que, en el mediano y largo plazo, inciden sobre la estructura y el crecimiento de la economía. Estos efectos incluyen las economías internas de escala, las economías externas a la empresa, los términos de intercambio, la competencia, la variedad de productos, la igualación del precio de los factores, y otros como el incremento de la inversión tanto interna como externa, la influencia sobre la localización y el volumen de la inversión real. Según diversos autores estos efectos son más importantes, a pesar de no existir un análisis uniforme, que los estáticos.

Las economías de escala, que se origina donde se puede lograr un menor costo por unidad o una mayor eficiencia si la producción total es muy grande, son una consecuencia de la integración y es uno de los efectos que con mayor medida justifican las uniones, debido a que con la ampliación geográfica se produce una expansión del tamaño del mercado, lo cual favorece la especialización y la ampliación de la capacidad productiva, que a su vez permite una reducción en los costos de la producción unitarios derivando finalmente en un efecto benéfico para la economía.

De manera genérica las economías externas son ventajas que en una actividad (económica) se producen, como consecuencia de la existencia de fuentes de energía, fuerza laboral, recursos naturales y de otras empresas capaces de suministrar materias primas y / o bienes intermedios en su entorno. De aquí la importancia de las uniones sobre el incremento de la interdependencia económica regional en cada país miembro de la unión, sobretodo en las

zonas fronterizas, al facilitar la movilidad de factores de producción entre ellos permitirá aprovechar las economías externas de las regiones fronterizas.

Los términos de intercambio, de cada país de la unión y de ésta con terceros países, se ven modificados por los cambios en los patrones de comercio derivados de la desgravación arancelaria y el establecimiento del arancel externo común. Una mejora en las relaciones de intercambio de los miembros de la unión dependerá de la importancia de los socios en los mercados internacionales, de la importancia relativa de cada miembro dentro de la unión misma, así como de una reducción en los costos de los productos de exportación.

La competencia es la piedra angular de las uniones aduaneras, dado que al ampliación significa un aumento de la competencia entre las empresas que constituyen una industria o sector determinado, tanto entre los miembros de la unión como de ésta con el resto del mundo. Al interior de la unión, el incremento del comercio es debido a la desaparición de las medidas arancelarias y a la eliminación de diversas restricciones al comercio en el mercado ampliado, y de la unión con terceros países por que el arancel externo común podría favorecer la competencia con tarifas más bajas que las existentes en los países antes de la unión.

La variedad de productos, al igual que ocurre con la economía de escala, se produce por la ampliación geográfica y la consecuente expansión del tamaño del mercado, lo cual favorece la especialización, por lo tanto la eficiencia productiva, y, si el mercado interior es suficientemente amplio, puede que exista una mayor diversificación en la producción.

La igualación de los precios de factores presupone que al intensificarse el comercio entre dos países tenderá a la igualación de las remuneraciones de los factores de la producción entre

ambos. Aunque este supuesto no está referido a las uniones aduaneras, si lo está a los flujos comerciales, los cuales se ven incrementados precisamente por esa unión. Respecto de estos Balassa²⁴ sostiene que “El comercio reducirá las diferencias en los precios de los factores dentro de una unión aduanera, siempre y cuando las condiciones de producción no muestren grandes diferencias entre los países participantes”.

La inversión interna y externa aumentan. La primera para permitir adaptarse a las exigencias de la competencia en el nuevo ámbito y la segunda para crear nuevas oportunidades de negocio por parte de empresas de fuera del área, así como para evitar las barreras que se crean en el mercado regional.

2.7 La integración regional en países en desarrollo

Los esfuerzos integracionistas no han sido privilegio de economías más desarrolladas, industrial y tecnológicamente, como las europeas. Este interés por el agrupamiento o integración económica regional en el mundo actual está presente también, y quizá con mayor vigor, en las regiones en vías de desarrollo, las cuales tienen sus propias razones para desear integrarse y crear un mercado común. Sin embargo la integración de estos países se concibe como una alternativa de crecimiento económico y desarrollo más que una forma de lograr una mejor asignación de los factores de producción.

Los países en vías de desarrollo han sido tradicionalmente exportadores de productos primarios, especialmente agrícolas y en algunos casos minerales, y más recientemente exportadores de productos intensivos en trabajo poco calificado. Algunos de estos productos,

²⁴ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 40, Citando a Balassa (1980)

en los que se especializan en producir, como el café, el azúcar o el cacao, se comercializan en los mercados internacionales organizados y en los que las fluctuaciones de la oferta y la demanda, o una evolución negativa en el mercado de dichos productos, inciden directamente sobre el precio de los mismo, lo cual afecta los indicadores macroeconómicos, conduciendo a un deterioro del saldo externo. Tale es el caso de los países de América Central cuyo proceso de integración es un esfuerzo por superar los obstáculos que se oponen al desarrollo de la región.

La teoría de la integración económica evolucionó con los esfuerzos por el desarrollo de los países de Europa y expresamente con el propósito de afrontar los problemas de integración en la Europa Occidental, que buscaban la expansión del comercio con poco cambios, o al menos marginales, en su estructura económica. Sin embargo, el problema principal de las regiones subdesarrolladas o en vías de desarrollo era diferente, lo que proporcionaba el criterio de integración no eran tanto los cambios en los beneficios generados por el comercio exterior como tal, sino la necesidad de un desarrollo económico acelerado. Para lograr este desarrollo económico en las regiones menos desarrolladas, un primer esfuerzo fue la promoción interna del desarrollo industrial, vinculada a la implementación de lo que se llamó proceso de sustitución de importaciones.

2.7.1 Industrialización por sustitución de las importaciones

La razón de la integración económica en estos países se basaba en la teoría de los bienes públicos y colectivos, que asumía que la integración tenía la capacidad de modificar la estructura económica mediante la industrialización. Esta fue la idea que motivó los esfuerzos de integración desde el comienzo, y para lograrlo eran necesarias algunas pérdidas de

eficiencia derivadas de la protección –mediante la discriminación con respecto a las regiones industrialmente más avanzadas–, que se verían compensadas al lograr dentro del área integrada una mayor estabilidad que permitiera alcanzar mayores niveles de desarrollo industrial y tecnológico.

La vulnerabilidad del modelo de desarrollo anterior se manifestó con la dificultad de importar que afrontaban debido a la carencia de divisas que como consecuencia de la contracción del sector exportador, obligó a los países en desarrollo, y especialmente a los latinoamericanos, a que se le prestase mayor atención a canalizar la demanda interna, y que produjeran localmente los bienes que importaban.²⁵

Los comienzos del proceso de sustitución de importaciones se sitúan en la década de los treinta en América Latina. Este modelo pretendía, como se ha dicho, incrementar la participación de la producción nacional para satisfacer la demanda interna y mejorar la balanza comercial, causando una disminución de las importaciones.

Los países que iniciaron un proceso de sustitución de importaciones, como los centroamericanos en los años cincuenta, comenzaron, en primer lugar, con medidas tendentes a contener las compras externas o disminuir las importaciones mediante obstáculos administrativos. Paralelamente, como segunda medida, se implementó la producción sustitutiva con lo que se pretendía que algunas de las importaciones fueran reemplazadas con producción propia. La tercera, producto de la ampliación de las posibilidades productivas y la

²⁵ Este movimiento o comportamiento pasó a identificarse, en algún momento, como “crecimiento hacia dentro”, en referencia al proceso de desarrollo, “crecimiento desde fuera”, experimentado por las naciones europeas a mediados del siglo XIX hasta 1914.

incorporación de nuevas plantas al sector industrial, procuraba dar respuesta a las exigencias de un creciente mercado interno mediante la diversificación de la capacidad instalada y una mayor inversión. Todo lo anterior, dentro de un marco de disposiciones reguladoras y protectoras constituyó lo que dio por llamarse industrialización por sustitución de importaciones.

Estas etapas, entrelazadas, ocurrieron en forma acelerada ya que ante las limitaciones de aumentar las exportaciones al resto del mundo y no poder pagar las importaciones necesarias de bienes industriales, se recomendaba proseguir regionalmente la política de sustitución de importaciones con toda intensidad aprovechando la ventaja del espacio ampliado que resultaba, entonces, de la oportunidad de especializarse en algunas industrias sustitutivas que permitieran exportar a otros países.

En el nuevo marco de los procesos integracionistas, para los países en desarrollo, el objetivo comercial de los procesos de integración no es tanto la sustitución de importaciones como el de constituirse en un mecanismo para ampliar los mercados en los que sea factible procurar la creación de oportunidades de especialización e intercambio dentro de la propia región. Estas oportunidades se fomentan en un entorno de libre comercio.

Dada esta situación, en los países en desarrollo, se debe buscar una alternativa o estrategia viable para llevar a cabo el proceso de integración.

2.7.2 Estrategia de integración económica en países en desarrollo

En general, la razón de la integración entre países en desarrollo se basa fundamentalmente en los efectos que produce la creación de mercados regionales y la necesidad de aumentar las oportunidades para la inversión doméstica; así como movilizar los recursos no empleados con el objetivo de promover la especialización a través de tres enfoques principales de la integración económica, a veces en combinación²⁶.

El enfoque clásico involucra liberalización del mercado con carácter general para todos o la mayoría de los productos, mediante la formación de uniones aduanera o áreas comerciales libres.

El enfoque de acuerdo complementario involucra la liberación del mercado para ciertos grupos de productos o industrias existentes dentro de un marco de una deliberada planificación racional de la producción.

El tercer enfoque, también limitado a industrias o productos específicos, toma la forma de medidas para promocionar y regular la inversión en nuevas industrias regionalmente ubicadas que disfrutan de economías de escala, tanto como más económicamente para encontrar la demanda combinada de los países miembros.

La diferencia es que, en el caso de liberalización del mercado con carácter general, el énfasis del proceso está en lograr el objetivo mediante la operación de las fuerzas de mercado por la negociación de una estructura arancelaria apropiada, de la cual se espera funcione ampliamente en las direcciones deseadas. En el caso de las otras dos modalidades, el énfasis

está en determinar primero el alcance apropiado para la especialización de industrias existente o nuevas, quizás en base de la factibilidad de detalles y en estudios del costo-beneficio social, y entonces utilizando una variedad de instrumentos políticos, tales como aranceles, incentivos fiscales y controles administrativos, para implementar los cambios deseados en el modelo de producción. El modo clásico de integración era la base de los acuerdos de integración establecidos para los países centroamericanos.

2.8 Problemas y alcances de la integración

Fuertes son las razones, sobre todo para los países como los centroamericanos, por las cuales integrarse en un bloque económico; pero así de fuertes, y numerosos, lo son también los obstáculos que se habrán de afrontar en el proceso. Los problemas que puede presentar la integración provienen de las diferencias, de distinto orden, existentes entre los países. Estas dificultades pueden ser desde obstáculos naturales, grandes montañas y selvas que pueden representar barreras al transporte; hasta dificultades políticas²⁷ e incluso la gran diversidad en los niveles de desarrollo y condiciones económicas existentes en los países que apuestan por la integración.

Dell opina: “la integración podría significar que el ritmo de crecimiento del grupo en conjunto estaría determinado por los países que crecen con más lentitud”²⁸, el que se supere o no, el reto de la integración y las diferencias entre los países, depende en gran medida de la manera en que evolucionen las relaciones entre los países interesados, así los diferentes niveles de

²⁶ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 43, Citando a Robson (1993), Pág. 197

²⁷ En el caso de Centroamérica es conocido que los intentos para la unión económica se vieron obstruidos durante años, a causa de las diferencias políticas, enemistades entre países acompañadas por fuertes sentimientos nacionalistas y hasta guerras civiles.

²⁸ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 45, Citando a Dell (1965) Pág. 195

desarrollo relativo entre los mismo solo podrían verse superados con la solidaridad de los que tengan un mayor nivel de desarrollo para con los menos favorecidos.

Otros aspectos desfavorables de la integración son los derivados de la “desigualdad incidencia sobre los sectores y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo dolorosos, que la reordenación del aparato productivo puede original”²⁹ durante el proceso, debido fundamentalmente a los diferentes grados de preparación que, al interior del área integrada, poseen esos sectores y grupos para afrontar la apertura que la integración implica³⁰.

2.9 Integración Económica Mundial

Las ideas integracionista, datan desde hace muchos años, particularmente entre aquellos cuyos territorios tienen fronteras en común; la creciente globalización ha representado una de las principales características de la época contemporánea en lo que se refiere a Integración económica, fundamentados en el libre mercado y por consiguiente en el intercambio entre estados, quienes ponen en marcha determinadas regulaciones o acuerdos como parte fundamental para negociar como bloque o región, tales como MERCOSUR, NAFTA, UE Y CAFTA.

El desgaste en la primera Guerra Mundial, marcó el inicio de la pérdida y disminución del liderazgo de Inglaterra como potencia mundial del comercio Internacional, que durante mas de medio siglo, había comerciado sin trabas comerciales ni barreras arancelarias.

²⁹ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Pág. 45, Citando a Tugores Ques (1997) Pág. 159

³⁰ Barrios Mauricio, “Integración económica de Centro América”. Tesis (Doctor en Economía), 2003, Págs. 25-50

En 1929, se produce una depresión que generó una crisis económica mundial que puso en declive el sistema comercial, constituyéndose en la razón principal para que los gobiernos se decidieran por un esquema nacionalista económico protector; incrementando los aranceles aduaneros y poniendo limitantes en las importaciones. Por su parte Estados Unidos de Norte América, a efecto de incrementar los aranceles de 900 artículos, promulgo la ley Smooth Hawley, Inglaterra en 1932 promulga la Ley de Derechos de Importación; terminando de esa forma con un período de libre comercio, que había mantenido por un siglo. Todo esto implicó que el comercio internacional, para finales de 1932, cayera en un 40%.

En 1934, como reacción al descenso del comercio internacional, Estados Unidos orienta su política comercial fundamentándola en la negociación de acuerdos bilaterales, que permitían, por medio de una reducción de aranceles, el acceso a su mercado, invocando el principio de reciprocidad.

Esta modalidad de relaciones económicas internacionales basadas en un bilateralismo, caracterizada por un notable incremento de los aranceles aduaneros, creo las condiciones para la aplicación de restricciones y limites a las cantidades tranzadas, establecimiento de un tipo de monopolio estatal sobre el comercio exterior, control de cambios y la no convertibilidad de la moneda nacional.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial, surgen como centro de decisión político mundial los Estados Unidos y la Unión Soviética; estableciéndose dos bloques ideológicos.

Como uno de los principales pasos en la reconstrucción del mundo de posguerra, se crea en 1944, en Bretton Woods (EE.UU.) el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento BIRF

y el Fondo Monetario Internacional FMI, quien tendría como función principal regular la balanza de pagos de aquellos países que requerían auxilio financiero al FMI, mientras que la función del Banco era el sostenimiento de la tasa de inversión, inicialmente de los países destruidos por la guerra, y luego ayudar a los países en desarrollo.

En una acción de postguerra Estados Unidos y un conjunto de países occidentales, deciden en 1947, crear el Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio GATT, en el que se acordaba regular las relaciones comerciales entre los signatarios, a efecto de liberar el comercio de los productos a través de una reducción progresiva de las tarifas aduaneras aplicando los principios de la nación mas favorecida y la Reciprocidad.

Los países firmantes a través de este Acuerdo debían aplicarse bilateralmente dicha cláusula, estableciendo que por medio de negociaciones comerciales se reducían recíproca y progresivamente las tarifas aduaneras; utilizando un método producto por producto. En este método la reducción de porcentaje sobre determinado producto a otro, automáticamente debía extenderse y beneficiar a los demás estados firmantes del GATT. Las tarifas reducidas ya no podían ser elevadas, no obstante esta condición tuvo su excepción en el Art. XXIV, por medio de la cual dos o mas países podían profundizar exclusivamente entre ellos su integración económica con una Zona de Libre Comercio o una Unión Aduanera, y si algún país se consideraba afectado por la aplicación de esta excepción, podía pedir compensación.

Esta regulación de las relaciones comerciales internacionales del Art. XXIV, es en la que se da cabida a los procesos de la integración económica regional para encarar el desarrollo económico, la paz y los procesos de negociación internacional, iniciados en la década de los 50 en Europa con el Acuerdo del Carbón y del Acero suscrito por Alemania, Bélgica, Francia,

Italia, Luxemburgo y los Países Bajos; y seguido posteriormente en 1960 a nivel Americano con el Acuerdo de Libre Comercio para América Latina y el Caribe, en 1960 con el Mercado Común Centroamericano, en 1969 con el Pacto Andino.

2.9.1 Caso Europeo

Su origen data desde la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero en 1951 con el Acuerdo del Carbón y del Acero, dando paso en 1957 a lo que inicialmente se denominó Comunidad Económica Europea CEE y después en 1967 cambia su denominación a Comunidad Europea³¹, hasta llegar en noviembre de 1993 a lo que hoy es la Unión Europea con una membresía total de 15 países, formado por adhesión a los primeros seis países, Inglaterra, Dinamarca e Irlanda en 1973, Grecia en 1981, España y Portugal en 1986 y en 1995, Austria, Finlandia, Austria y Suecia.

La Comunidad Económica Europea, fue uno de los primeros grupos en el mundo que se plantearon la tarea de llevar a cabo una integración económica entre sus miembros³². La integración iniciada tenía dos prioridades: una respecto a los aranceles que consistía en la eliminación de los mismos en un término de 12 años, y con respecto a las importaciones del resto del mundo, establecer un arancel externo común y la segunda prioridad orientada al apoyo agrícola.

³¹ Formada por la Comunidad Económica Europea, Comunidad Europea del Carbón y del Acero y la Comunidad de Energía Atómica de Europa

³² www.geocities.com/Eureka/Plaza/1406/Procinte.html

Con el propósito de instaurar la Unión Monetaria Europea³³, se establece el Sistema Monetario, que tendría como finalidad la estabilización de las tasas de cambio entre las monedas de los países de la Comunidad, se pone en circulación el European Currency Unit ECU, como antesala para que en enero de 1999, entrara en circulación el EURO como moneda única de los países miembros.

Aunado a este proceso de integración económica, se crea la Unión Europea, a través del tratado de Maastricht (Holanda) firmado en 1992 con vigencia en noviembre de 1993.

2.9.2 Integración económica Centroamericana

Después del fin de la guerra fría, la región centroamericana deja de tener el peso que había mantenido durante toda la era de la geopolítica, esta prioridad se debilitó debido a que la rivalidad con la Unión Soviética había desaparecido, es por eso que la relación o interés de Estados Unidos de América con América Central, debe verse desde su punto de vista global, definida por sus relaciones con los países poderosos o potencialmente poderosos, que se desprende la política de Estados Unidos hacia Centroamérica, por ello es que uno de los beneficios del CAFTA consistente en la temporalidad que tienen las oportunidades generadas por la suscripción del TLC, se vería reducida en la medida que Estados Unidos hace acuerdos con otros países.

Una de las primeras evidencias con las que se dispone en relación a la integración económica centroamericana, es el Tratado suscrito en el año de 1960, constituyéndose en el instrumento en que se fundamenta el Mercado Común Centroamericano, mediante el cual los suscriptores

³³ Condición previa de la Unión política, que constituye la última fase de la integración

se comprometen a fortalecer una zona de libre comercio y adoptar un arancel externo común, a excepción de las limitaciones contenidas en el Anexo I de dicho tratado, para efectos de contar con un instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento se crea el Banco Centroamericano de Integración Económica BCIE.

Las Mercancías que no gozan de libre comercio en el área centroamericana³⁴ son los siguientes:

a) Restricciones aplicables en los cinco países:

- Café sin tostar
- Azúcar de caña

b) Restricciones aplicables en forma bilateral:

- Café tostado: Costa Rica con todos los países
- Alcohol etílico, esté o no desnaturalizado: Costa Rica con todos los países y
- Honduras con El Salvador
- Derivados del petróleo: Honduras con todos los países
- Bebidas alcohólicas destiladas: Honduras con todos los países

En el progreso de la integración económica siempre hay implicaciones políticas, por ello, para viabilizar dichos procesos tiene una trascendental importancia los consensos políticos; en Centroamérica reviste trascendental importancia para efectos de la integración económica, las

reuniones de presidentes o cumbres, entre las cuales se encuentra la Cumbre de Antigua Guatemala en agosto de 1990, que vendrían a renovar el Tratado de Integración Económica de 1960.

La integración económica sustenta su institucionalidad con la creación del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), el cual se encuentra conformado por:

- Belice
- Costa Rica
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Nicaragua
- Panamá
- Republica Dominicana (miembro invitado)

La Unión Aduanera que consiste en sustituir los territorios aduaneros de los países centroamericanos en un solo territorio, ha constituido uno de los mayores logros en el contexto de la integración económica de la región.

³⁴ SIECA, DGTI, Marzo 2005

En el marco de la Unión Aduanera se pretende consolidar la libertad de tránsito a las mercancías intrarregionalmente, previa nacionalización de las mismas, en alguno de los estados miembros.

El proceso de la Unión Aduanera responde a un plan de acción establecido en el año 2002 por los Presidentes; habiéndose aprobado por el Consejo de Ministros de Integración Económica en junio de 2004 el Marco General para las Negociaciones de la Unión Aduanera.

2.10 Comercio Internacional

Las primeras evidencias sobre las raíces de las actuales operaciones de intercambio mundial datan de los *forums* alemanes y *Ágoras* de los Griegos. Aquellas formas y lugares de comercio en el que compradores y vendedores se ponían de acuerdo, convertidos hoy en sistemas sofisticados de intercambio y gracias a la apertura de mercados, hoy en día se cuenta con los mercados globales.

En este ambiente globalizado la economía trasciende fronteras de un país, ubicándose en ese sentido una situación de relaciones internacionales y con ello el comercio internacional, el cual de una forma ampliada al párrafo precedente, es definido como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, dando origen las salidas de mercancías –Exportaciones– y entradas de mercancías –importaciones–.

El comercio internacional, es una condición derivada de la necesidad que tiene una nación del concurso y apoyo de los demás países, aun los países más ricos requieren recursos vitales para su economía y que a través de negociaciones y acuerdos suplen sus necesidades.

2.10.1 Causas y origen del comercio internacional

Las razones principales por las cuales existe el comercio internacional, es la distribución irregular de los recursos económicos, y la diferencia de precios, derivada de los gustos y preferencias del consumidor.

2.10.2 Beneficios del Comercio Internacional

Entre los beneficios del comercio internacional, pueden mencionarse los siguientes:

- Los factores de producción tienen mayor movilidad entre países.
- Los países se especializan en los productos en que tienen mayor eficiencia, logrando un mejor uso de los recursos productivos y mejorar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Se genera una estabilidad en los precios.
- Posibilita a que los países importen los bienes que su producción interna no cubre o no son producidos.
- Los productos que exceden el consumo de un país son ofertados a otros países – exportaciones.
- Sirve para que exista equilibrio entre la escasez y el exceso.
- A través de las entradas y salidas de mercancías se origina la balanza en el mercado internacional.

- A través de la balanza de pago se conoce que clase de transacciones internacionales han sido efectuados por una nación en un período dado.

2.10.3 Barreras a las importaciones.

Entre las barreras a las importaciones se encuentran:

- Barreras cuantitativas: Consisten en establecimiento de un límite a la cantidad de producto, otorgando licencias de importación en forma restringida.
- Impositivas: Se trata de una tasa aduanera establecida por los gobiernos, originándose una elevación en el precio de venta interina del producto importado, provocándose una disminución en la demanda.
- Administrativas: Entre estas barreras se encuentran los tramites aduaneros complejos, que rechazan y encarecen los movimientos de mercancías, así como sofisticadas normas sanitarias y de calidad, evitándose la venta interna de los productos que de producción exclusiva para el país.

Los acuerdos internacionales para eliminar estas barreras a las importaciones poco o nada servirán, si no existe una convicción liberalizadora. El pensamiento y las estrategias de los países puede tener diferentes connotaciones para dificultar las importaciones, la mas reciente es la acordada entre los dos países del G7 Estados Unidos de Norte América y el Japón, por medio del cual este país asiático se auto limita la cantidad de productos que exportara al país americano.

2.10.4 Instrumentos de fomento a las exportaciones

Entre las herramientas que utilizan los gobiernos para el fomento de las exportaciones, están:

- Instrumentos comerciales: Consiste en el apoyo que los gobiernos dan a sus exportadores brindándoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e inclusive haciendo directamente promoción sobre los productos, a través de ferias internaciones.
- Herramientas financieras: Consiste principalmente en prestamos y créditos a la exportación, usualmente con interés bajos, seguros que cubren riesgos empresariales, inclusive el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Bajo estas herramientas, también se encuentran las que tienen incidencia sobre el tipo de cambio, permitiendo con ello abaratar con ello los productos nacionales en el extranjero.
- Herramientas fiscales: Estas constituyen las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas, las cuales no son tan admitidas internacionalmente, por que pueden llevar a situaciones de dumping³⁵. En el comercio mundial existe la posibilidad de un dumping ecológico y social. El dumping es ecológico cuando las exportaciones se dan a precios artificialmente, logrados con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente, mientras que el dumping social se da cuando las exportaciones son a precios ficticiamente bajos, logrados a través de mano de obra mal pagada o esclavizada, trabajo infantil, trabajo de presos y otras.

³⁵ Venta de mercancías en el mercado exterior a un precio inferior al que se paga en el mismo país exportador, e incluso inferior a su costo de producción

Estas barreras a las importaciones y fomento de exportaciones, es lo que no permite que los movimientos mundiales de bienes y servicios sea a base de precios y calidad, que constituye la única forma sostenible de mejorar la posición mundial.

2.10.5 Desarrollo económico

Las formas elementales para el desarrollo económico lo constituyen: La población, la formación de capital, la tecnología y los recursos naturales y de su adecuada combinación y aprovechamiento dependerá el éxito del proceso.

Un crecimiento demográfico mayor del crecimiento del ingreso, hará que el producto adicional sea absorbido por ese crecimiento y no permitirá un incremento en el bienestar de la población.

El factor capital constituye un motor en el desarrollo económico y para su incremento es necesario elevar la tasa de inversión bruta, proporcionar el capital adecuado a la producción incrementar la tasa de inversión bruta.

La tecnología y los recursos naturales están ligados y su buena combinación como fuerzas básicas del desarrollo, estos últimos pueden ser transformados o sustituidos por la tecnología.

2.10.6 Organización Mundial del Comercio OMC

La Organización Mundial del Comercio, constituida en la Ronda de Uruguay en abril de 1994, anteriormente existía la Organización Multilateral de comercio. En esa ronda se estaba acordando que la OMC suceda al GATT, por lo que se estaba convirtiendo en el principal foro internacional de negociaciones comerciales, con las funciones siguientes:

- Administrar y fomentar los objetivos de los acuerdos comerciales multilaterales actuales y los futuros y servir de marco para la

administración y el funcionamiento de los acuerdos comerciales plurilaterales.

- Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales de los países miembros. También puede servir de foro para las negociaciones entre los países miembros ligadas a las relaciones comerciales multilaterales y para la puesta en marcha de los resultados de esas negociaciones.
- Administrar el sistema de arreglo de diferencias.
- Administrar el mecanismo de Evaluación de las políticas comerciales.
- Cooperar con el FMI y el BM y sus filiales, con el objetivo de favorecer la coherencia en la elaboración de las políticas económicas a nivel mundial.

Ámbito de aplicación de la OMC

Consolida las competencias que afectan al comercio internacional y aquellas que, aun no siendo estrictamente no comerciales, tienen la posibilidad de impactar en el, en ese sentido comprende:

- Todas las competencias del GATT, tanto en el comercio de bienes como en el de servicios.
- Todas las normas sobre propiedad intelectual, protección del medio ambiente y otros.

- Los acuerdos de carácter sectorial (mercados públicos, carne de bovino, sector lácteo, aeronaves civiles y otros).
- Normas que afectan al fomento artificial de las exportaciones (subvenciones o a la reglamentación de las exportaciones).

Todos los Miembros de la OMC están obligados a notificar los acuerdos comerciales regionales en los que participen. Estas pueden referirse también a la adhesión de nuevas partes a un acuerdo ya existente.

En el período comprendido entre 1948 y 1994, el GATT recibió 124 notificaciones de acuerdos comerciales en el marco del comercio de mercancías, y desde el establecimiento de la OMC en 1995, se han notificado más de 130 acuerdos adicionales que abarcan el comercio de mercancías o de servicios³⁶.

2.10.7 Centroamérica en la Organización Mundial de Comercio OMC

Centroamérica ha tenido destacada participación activa en las negociaciones desarrolladas por esta Organización Mundial del Comercio OMC, el cual se reconoce como el Organismo rector del comercio mundial en sustitución del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio GATT. Desde su fundación Centroamérica ha participado en las siguientes Conferencias Ministeriales (**ver Cuadro 2.3**).

³⁶ OMC, acuerdos comerciales regionales: Hechos y cifras, 1996

Cuadro 2.3: Conferencias ministeriales y sus fechas

Conferencia Ministerial / Lugar	Fecha
Primera Conferencia Singapur	9-13/12/1996
Primera Conferencia Ginebra	18-20/05/1998
Primera Conferencia Seattle	30-03/12/1999
Primera Conferencia Doha	9-13/11/2001
Primera Conferencia Cancún	10-14/09/2003
Primera Conferencia Hong Kong	13-18/12/2005

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

2.11 Acuerdos Comerciales Centroamericanos

2.11.1 Tratado con México

Con la Declaración de Tuxtla Gutiérrez de 1991, México y Centroamérica iniciaron un proceso para un Acuerdo de Libre Comercio con características de Complementación Económica (ver Cuadro 2.4).

Cuadro 2.4: Acuerdos con sus fechas respectivas

Acuerdo / TLC	Vigencia a partir de
Costa Rica-México	1° de enero de 1995
Nicaragua-México	1° de julio de 1998
El Salvador, Guatemala y Honduras-México	El Salvador y Guatemala-México al partir del 15 de mayo. Honduras-México a partir de 1° de junio de 2001

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SIECA.

2.11.2 Tratado con República Dominicana

Teniendo como origen la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobiernos de Centroamérica y Panamá, República Dominicana y Belice celebrada en Santo Domingo del 5 al 7 de noviembre de 1997, instauraron un proceso de negociaciones basados en el Marco General para las

Negociaciones de un Tratado de Libre Comercio de Bienes, Servicios e Inversiones entre Centroamérica y República Dominicana acordado por las partes en diciembre de 1997, los cuales fueron suscritos y puestos en vigencia, según el orden siguiente (Cuadro 2.5).

Cuadro 2.5: Fechas de tratados entre Centro América y República Dominicana

País	Suscrito	Vigencia
Costa Rica	abr-98	7 de marzo de 2002
1 Salvador y Guatemala	nov-98	4 de octubre 2001
Honduras	feb-00	19-dic-01
Nicaragua	mar-00	3 de septiembre de 2002

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SIECA

2.11.3 Tratado con Panamá

El comercio de Centroamérica con Panamá se ha fundamentado en Tratados de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial bilaterales entre Panamá con cada uno de los países de la región. Las negociaciones fueron formalizadas a través de la Declaración Conjunta de los Ministros Responsables de Comercio Exterior de Centroamérica y Panamá. el 21 de marzo del año 2000, los cuales fueron suscritos y puestos en vigencia, según el orden siguiente (ver Cuadro 2.6):

Cuadro 2.6: Fechas de tratados entre El Salvador y Panamá

País	Ratificado por asamblea Legislativa	Vigencia
El Salvador	3 de octubre de 2002	Febrero 2003

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SIECA

2.11.4 Tratado con Chile

El proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Chile, se encuentra en el Cuadro 2.7.

País	Fecha suscripción tratado	Ratificado Panamá
El Salvador	18 de octubre 1999	15 de febrero de 2002
Costa Rica	18 de octubre 1999	03 de junio de 2002

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SIECA

2.12 Evolución del comercio intrarregional

La composición del comercio centroamericano ha estado fundamentalmente distribuido en bienes primarios³⁷ y los industriales³⁸, en tanto que el comercio exterior ha estado sustentado en la exportación de café, bananos, azúcar, carne, etc. ha existido una promoción constante de la exportación de productos no tradicionales.

2.12.1 Exportaciones

A diciembre de 2004, un año antes, de la aprobación del CAFTA-DR, las cifras de las exportaciones intrarregionales eran del orden del 29%, y para Estados Unidos de Norteamérica de un 35%, constituyéndose en el principal socio comercial para Centroamérica.

Como se observa en el siguiente cuadro, las exportaciones intrarregionales han tenido una evolución positiva; reflejando para el 2004 un 8% para El Salvador y un 3% para Costa Rica para el mismo periodo, en relación a las exportaciones totales, convirtiéndose con ello El

³⁷ Agrícolas, pescado, legumbres, frutas, madera, otros

Salvador como el país que mas vende en el Mercado Común Centroamericano y Costa Rica el país que menos vende a Centro América.

Con ese análisis el Mercado Común Centroamericano, después de Estados Unidos de América, se constituye en el principal socio comercial para los propios países centroamericanos, con un 29 % de las exportaciones totales.

Una condición favorable para el comercio intrarregional la representa el Tratado General de Integración Económica Centroamericana. No se tienen datos de cuanto ha influido dicho tratado en el comercio; sin embargo, la evolución que ha tenido el flujo comercial a partir de la firma del Tratado, hace concluir que si ha tenido un efecto positivo en el comercio entre los países centroamericanos.

Cuadro 2.11: Estructura Del Comercio De Centroamérica, Exportaciones Por País

2001-2004 (En Miles De Pesos Centroamericanos)					
	2001 ^(P)	2002 ^(P)	2003 ^(P)	2004 ^(P)	
Regiones y Países	Miles \$CA.	Miles \$CA.	Miles \$CA.	Miles \$CA.	% de Participación
Total	10,185,253	10,170,668	11,287,612	11,086,707	100%
Mercado común Centroamericano					
Costa Rica	292,729	319,529	330,304	332,415	3%
El Salvador	835,850	821,844	897,136	849,837	8%
Guatemala	628,275	663,801	716,111	692,247	6%
Honduras	643,707	636,401	664,883	795,608	7%
Nicaragua	428,044	430,084	468,172	523,065	5%
Total exportaciones intrarregional CA	2,828,605	2,871,659	3,076,606	3,193,172	29%
Estados Unidos de América	3,964,818	3,975,013	4,220,934	3,907,749	35%
Unión Europea	1,347,462	1,296,343	1,517,219	1,442,305	13%
Resto del mundo	4,872,973	4,899,312	5,549,459	5,736,653	52%

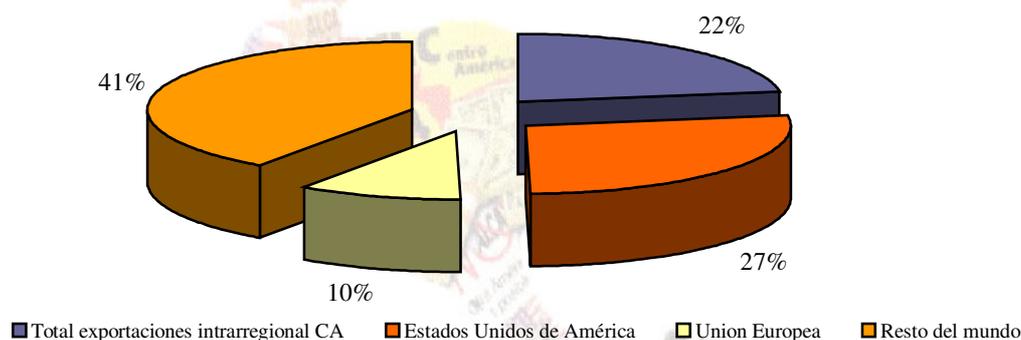
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SIECA

Con respecto a las exportaciones del 2004, se puede observar en el siguiente gráfico (Gráfico 2.1) que del total de las exportaciones de Centroamérica el 22% se destinan para el mercado

³⁸ Alimentos, bebidas, tabaco, lácteos, azúcar, herramientas, muebles, calzado y otros

intrarregional y el 27% para el mercado de los Estados Unidos de Norte América, representando con ello un 64% del total de las exportaciones de Centro América al mundo.

Gráfico 2.1: Estructura de exportaciones de Centro América para diferentes regiones (Miles de US\$), 2004



Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

Como se observa en el siguiente cuadro, las exportaciones intrarregionales han tenido una evolución positiva; reflejando para el 2004 que Guatemala es el país con mayores exportaciones a la Región con un 36 % seguido por Costa Rica con un 25% , en tercer lugar se encuentra El Salvador con un 24% y finalmente Nicaragua con un 7%.

Cuadro 2.12: Evolución de exportaciones de Centro América. 2000-2004 En miles US\$

Concepto y año	2000	2001	2002	2003	2004	% por destino	% del total
Exportaciones totales							
Total Centroamérica	11,510	10,185	10,171	11,287	12,622	100%	100%
Guatemala	2,699	2,413	2,462	2,635	2,932	23%	23%
El Salvador	1,332	1,213	1,238	1,255	1,475	12%	12%
Honduras	1,322	1,311	962	992	1,534	12%	12%
Nicaragua	629	532	559	605	728	6%	6%
Costa Rica	5,528	4,716	4,950	5,800	5,953	47%	47%
Exportaciones hacia el Mercado Común Centro Americano (MCCA)							
Total Centroamérica	2,616	2,829	2,872	3,077	3,471	100%	27%
Guatemala	815	1,060	1,007	1,089	1,248	36%	10%
El Salvador	736	722	740	746	822	24%	7%
Honduras	311	211	241	253	279	8%	2%
Nicaragua	164	175	197	223	248	7%	2%
Costa Rica	590	661	687	766	874	25%	7%

Cuadro 2.12 (Continuación): Evolución de exportaciones de Centro América. 2000-2004
En miles US\$

Concepto y año	2000	2001	2002	2003	2004	% por destino	% del total
Exportaciones hacia el resto del mundo							
Total Centroamérica	8,894	7,356	7,299	8,210	9,151	100%	73%
Guatemala	1,884	1,353	1,455	1,546	1,684	18%	13%
El Salvador	593	491	498	509	653	7%	5%
Honduras	1,011	1,100	721	739	1,255	14%	10%
Nicaragua	465	357	362	382	480	5%	4%
Costa Rica	4,938	4,055	4,263	5,034	5,079	56%	40%

Fuente: SIECA

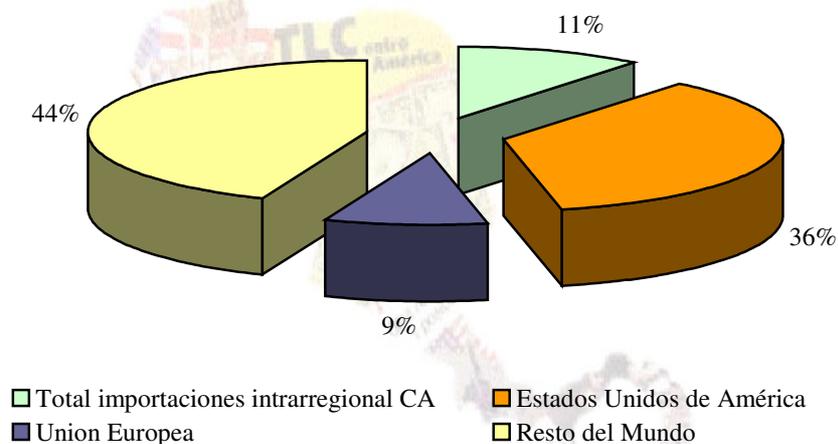
Las exportaciones al resto del mundo, presentadas en Cuadro 2.12, presentan un panorama significativamente diferente principalmente en el caso de Costa Rica, quien alcanza el 56% del total de las exportaciones que Centroamérica hace al resto del mundo; El Salvador, que a nivel de comercio intrarregional se ubicaba en tercera posición a nivel de exportación al resto del mundo queda en cuarta posición.

Tal como se observa en el cuadro anterior, excepto por Honduras, los demás países centroamericanos no han tenido, cambios significativos en sus exportaciones al resto del mundo, e incluso en el caso de Guatemala sus exportaciones han bajado en el periodo examinado, pasando del 2000 con 1,884 millones de US\$ a 1,684 millones de US \$ en el 2004.

2.12.2 Importaciones

Las importaciones intrarregionales; representan un 11%, mientras que las importaciones provenientes de los Estados Unidos de Norte América representa el 36% del total y solamente un 9% provienen de la Unión Europea (ver Gráfico 2.2).

Gráfico 2.2: Estructura de importaciones de Centro América para diferentes regiones (Miles de US\$), 2004

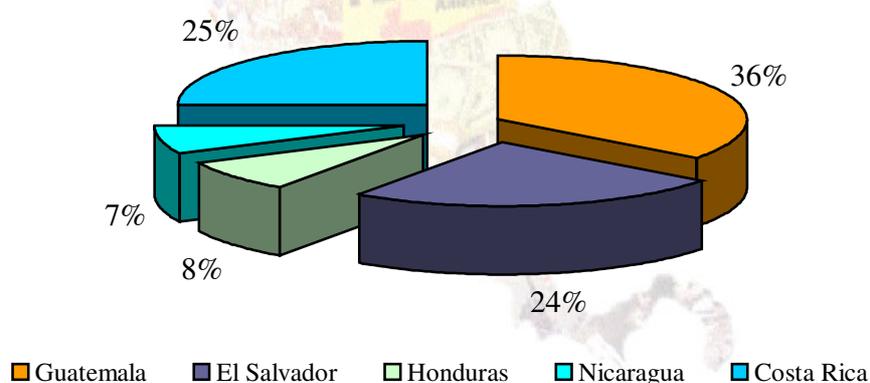


Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

Esta situación dinámica en las importaciones, conlleva a que se genere una significativa condición deficitaria en la balanza comercial de Centro América, principalmente con respecto a Estados Unidos de Norte América.

Costa Rica, constituye uno de los principales compradores a los países del Mercado Común Centroamericano, caso contrario a las exportaciones que es el país que menos vende a los países del Mercado Común Centroamericanos (ver Gráfico 2.3 y Gráfico 2.4).

Gráfico 2.3: Estructura de participación porcentual en las importaciones intraregionales, 2004



Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

Cuadro 2.13: Evolución de importaciones de Centro América. 2000-2004 En miles US\$							
Concepto y año	2000	2001	2002	2003	2004	% por destino	% del total
Importaciones totales							
Total Centroamérica	18,801	20,539	22,004	23,714	26,832	100%	100%
Guatemala	5,171	5,607	6,304	6,722	7,813	29%	29%
El Salvador	3,795	3,886	3,909	4,382	4,891	18%	18%
Honduras	2,885	2,997	3,106	3,316	3,922	15%	15%
Nicaragua	1,721	1,775	1,788	1,906	2,203	8%	8%
Costa Rica	5,229	6,274	6,896	7,389	8,003	30%	30%
Importaciones hacia el Mercado Común Centro Americano (MCCA)							
Total Centroamérica	2,739	2,934	2,949	3,042	3,114	100%	12%
Guatemala	616	777	798	832	687	22%	3%
El Salvador	811	820	820	867	946	30%	4%
Honduras	534	562	632	584	645	21%	2%
Nicaragua	491	467	391	414	501	16%	2%
Costa Rica	288	307	308	345	334	11%	1%
Importaciones hacia el resto del mundo							
Total Centroamérica	16,061	17,585	19,055	20,672	23,651	100%	88%
Guatemala	4,556	4,829	5,506	5,890	6,982	30%	26%
El Salvador	2,984	3,046	3,089	3,514	3,945	17%	15%
Honduras	2,350	2,435	2,474	2,732	3,277	14%	12%
Nicaragua	1,229	1,308	1,398	1,492	1,789	8%	7%
Costa Rica	4,942	5,967	6,588	7,044	7,658	32%	29%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

Las importaciones intrarregionales, según la estructura reflejada en el Grafico 2.3 y que corresponde a 2003, presenta la notable diferencia entre las importaciones intrarregionales y las provenientes de Estados Unidos de Norte América, las cuales para ese mismo periodo ascendieron a 2,467,867 miles de US\$ y 8,254,322 miles de US\$, respectivamente.

Obsérvese que en el caso de Costa Rica, con un 11% , es el país que menos compra en el Mercado intrarregional y se constituye en el país de la región que mas compra al resto del mundo. Del total que compra Centroamérica al resto del mundo, su mayor parte el 29 % lo compra Costa Rica (ver Cuadro 2.13).

2.12.3 Participación porcentual del comercio intrarregional

Un panorama resumido en términos porcentuales sobre el comercio intrarregional, se encuentra en el siguiente cuadro, en el cual podemos observar que Guatemala y El Salvador, representan los países como una mayor participación porcentual, durante los últimos cinco años.

En el caso de las importaciones, Costa Rica se ubica en una tercera posición, seguido de Honduras y Nicaragua, mientras que en el caso de las exportaciones, se encuentra en tercera posición Honduras, seguido de Nicaragua y por último Costa Rica.

Cuadro 2.14: Participación porcentual del comercio intrarregional 2001-2004						
Concepto y año	Total	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
% IMPORTACIONES INTRARREGIONALES						
2001	100	37.5	25.6	7.5	6.1	23.4
2002	100	35.1	25.8	8.4	6.8	23.9
2003	100	35.4	24.3	8.2	7.2	24.9
2004	100	39.1	25.7		7.8	27.4
% EXPORTACIONES INTRARREGIONALES						
2001	100	26.5	28	19.2	15.9	10.5
2002	100	26.8	27.6	21.3	13.1	11.2
2003	100	27.3	28.5	19.2	13.6	11.3
2004	100	27.8	38.3	---	20.3	13.5

Fuente: SIECA

2.12.4 Principales mercancías objeto del intercambio comercial

La exportación en el año 2004, tal como lo refleja el Cuadro 2.15, estuvo dominada por el café, azúcar y mariscos.

La estructura de ambas variables son muy diferentes, pues por el lado de las exportaciones muchas de las mercancías son de origen agrícola; mientras que por el lado de las

importaciones, se distinguen los productos clasificados como materias primas, insumos y bienes de capital.. En el caso de las importaciones, se tiene (ver Cuadro 2.15):

Cuadro 2.15: Principales productos de importaciones centroamericanas, 2004

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Combustible	x	x	x		
Derivados del petróleo				x	x
Maquinaria y equipo de transporte	x				
Automóviles		x	x		
Materiales de construcción	x				
Fertilizantes	x				
Electricidad	x				
Maquinaria y aparatos		x	x	x	
Materias primas				x	x
Alimentos procesados				x	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

En el caso de las exportaciones, se tiene (ver Cuadro 2.16):

Cuadro 2.16: Principales productos de exportaciones centroamericanas, 2004

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Café	x	x	x	x	x
Azúcar	x	x		x	x
Mariscos	x		x	x	x
Banano	x		x		
Carne	x			x	
Maquila	x		x		
Textiles		x			x
Petróleo y derivados	x	x			
Cardamomo	x				
Algodón	x				
Papel		x			
Medicamento		x			
Aceite y grasas		x			
Oro				x	
Plátano					x
Piña					x
Tabaco					x
Metales					x
Maquinaria					x
Frutas tropicales					x
Cacahuete				x	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

2.12.5 Economía Centroamérica antes del CAFTA-DR

2.12.5.1 Inflación

Un año antes de que el CAFTA-DR fuere aprobado por los Estados Unidos de América, la tasa de inflación de la región Centroamérica, alcanzaba tasas desde la mas alta que era la de Costa Rica del orden de un 13 %, hasta la mas baja del 5.40% para El Salvador, tal como se observa en el cuadro siguiente (Cuadro 2.17).

Países	2000	2001	2002	2003	2004
Guatemala	5.08%	8.91%	6.33%	5.85%	9.23%
El Salvador	4.29%	1.42%	2.79%	2.52%	5.40%
Honduras	9.67%	8.48%	7.82%	6.60%	8.80%
Nicaragua	9.87%	4.65%	3.99%	6.57%	8.94%
Costa Rica	10.25%	10.96%	9.68%	9.87%	13.13%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

2.12.5.2 Balanza de pagos

En relación a la balanza de pagos de los países de la región centroamericana, revelaba 971.8 millones de US\$ para Guatemala, que significaba la mejor posición respecto al resto de países centroamericanos, seguida por Costa Rica con 889.6 millones de US\$ y muy por debajo Honduras con \$ 391.1 millones de US\$ (ver Cuadro 2.18).

Países	2000	2001	2002	2003	2004
Guatemala	963.4	1159.6	1110.7	916.8	971.8
El Salvador	430.5	150.3	411.8	733.6	694.4
Honduras	245.7	302.5	240.6	291.9	391.1
Nicaragua	791.7	784.6	767.2	748.9	795.0
Costa Rica	708.0	712.7	916.0	929.0	889.6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

2.12.5.3 Reservas monetarias internacionales

Las reservas monetarias internacionales de los países centroamericanos, ubican a Guatemala con 3,840.9 millones de US\$, seguido con 2,994.9 millones de US\$ El Salvador y en una mínima posición Nicaragua con 771.8 millones de US\$ (ver Cuadro 2.19).

**Cuadro 2.19: Evolución de las Reservas Internacionales de C.A. (millones de US \$)
2000-2004**

Países	2000	2001	2002	2003	2004
Guatemala	2,004.5	2,564.8	2,613.4	3,214.7	3,840.9
El Salvador	2,173.3	2,532.7	2,457.6	2,886.8	2,994.9
Honduras	1,884.1	1,999.3	2,203.3	2,097.2	2,752.0
Nicaragua	561.0	469.5	536.3	602.3	771.8
Costa Rica	1,562.6	1600.4	1,716.4	2,084.3	2,317.6

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SIECA

Capítulo III: Conceptualización del CAFTA-DR

3.1 Generalidades del CAFTA-DR

3.1.1 Antecedentes del CAFTA-DR

En enero de 1997 en San José Costa Rica, se realiza la primera de ocho rondas de reuniones para la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos. Tanto en cada uno de los países de Centroamérica como en los propios Estados Unidos, surgen una notable ola de protestas en contra del CAFTA DR, en muchos casos se reclamo falta de evidencia suministrada por los negociadores y gobiernos en relación con los avances y acuerdos del proceso de negociación.

En ocasión de la VII Reunión Ministerial del ALCA (Abril de 2001), los Ministros de Comercio Exterior de Centroamérica se reúnen con el Representante Comercial de Estados Unidos, teniendo como resultado la realización de una ronda de seis talleres técnicos como parte de una fase exploratoria desarrollada entre noviembre 2001 y octubre 2002, para discutir e intercambiar información en relación a Desarrollo de la política comercial, acceso a mercados, servicios, compras del sector publico, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversión, medio ambiente, derechos laborales, facilitación del comercio, comercio electrónico, propiedad intelectual, etc Dichos talleres tenían el propósito de formar discusión conceptual e intercambio de información y focalizar los puntos en los que se orientaría la negociación.

Al final estas negociaciones conducirán a CREAR un mercado mas amplio y seguro para las mercancías y los servicios producidos en sus respectivos territorios mientras se reconocen las diferencias en el nivel de desarrollo y en el tamaño de las economías de las Partes ³⁹.

Las negociaciones oficialmente iniciaron el 08 de enero de 2003, casi un año después para el que estaban previstas (16 de enero de 2002).

3.1.2 Estrategias comerciales

Centroamérica, Según datos de la OMC en el 2000, aportaba menos del 1 % del comercio mundial, exporto el 0.20% e importo el 0.30 % del comercio mundial, no obstante de cara al interés mostrado por Centroamérica, además del trabajo de homologación de la mayor parte de aranceles ha sido trascendental para facilitar las negociaciones y aprobación del TLC, con ello acelera la conformación del ALCA. Desde el punto de vista geográfico Norte América y Centro América ya se encuentran con TLC's con Estados Unidos, al cual solo le faltaría Sur América, del que ya tiene acuerdos con Chile, de esa forma la mitad de América excepto Belice y Panamá, estaría integrada comercialmente.

Para Centroamérica constituye una oportunidad de entrelazar con otros socios con los cuales Estados Unidos, ya tiene acuerdos comerciales, mientras que para Estados Unidos representa un mensaje para el resto de países, en el sentido de que hará acuerdos comerciales con el que este dispuesto.

³⁹ Preámbulo del documento final del CAFTA DR

A nivel de los datos de la Comisión de comercio Internacional de los Estados Unidos (2001), Centroamérica excluyendo a los países del TLCAN, se constituye en el segundo comprador y el tercer proveedor de bienes para Estados Unidos.

3.1.3 Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica

Para Estados Unidos y de acuerdo a datos de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (2001), las exportaciones tienen como destino los países integrantes del TLCAN (Canadá y México) en primer lugar, seguidos por Japón, Inglaterra y Alemania, mientras que sus principales importaciones provienen en primer lugar de los países del TLCAN, seguido de Japón, China y otros países de Asia, Centroamérica constituye el puesto 20 en las exportaciones y 22 en las importaciones.

Para Centroamérica, tal como se plantea en el Capítulo II del presente documento, tiene como principal socio a Estados Unidos, representado un poco más de la mitad del comercio total, seguido por el comercio entre los mismos países centroamericanos, seguidos por la Unión Europea, México, Japón, Canadá y los países andinos.

Sin embargo, a las distancias en sus relaciones comerciales, sus producciones son complementarias, ya que sus principales productos de exportación son distintos. Estados Unidos tiene como sus principales exportaciones: Maquinaria, Aparatos eléctricos, Vehículos, Aeronaves; Mientras que Centroamérica tiene dentro de sus principales exportaciones al mundo: Frutas comestibles, café, partes de maquinaria y azúcar.

3.1.4 Temas sensibles en la negociación del CAFTA-DR

A continuación temas sensibles en la negociación:

- Acceso a mercados, los subsidios agrícolas, acceso de textil-vestuario y azúcar al mercado de Estados Unidos, así como el establecimiento de reglas claras en normas sanitarias y fitosanitarias.
- En el tema ambiental y laboral, que no se vuelva una nueva barrera no arancelaria al comercio. Asimismo, la región Centroamericana debiese incluir en el tema laboral la movilidad libre de centroamericanos hacia el mercado laboral de Estados Unidos y el reconocimiento de que, en el tema de medio ambiente, debiese comerciarse los resultados de la conservación del mismo (Ej. Conservación de bosques –oxígeno- en manos no gubernamentales, a cambio de una remuneración económica por parte de Estados Unidos). Asimismo, el tema ambiental pudiese interrelacionarse con propuestas de Centroamérica del reconocimiento de los derechos de propiedad intelectual sobre el conocimiento del uso de la fauna y flora silvestre, como un incentivo a la protección de la biodiversidad y ambiente.
- En Resolución de disputas y otros temas institucionales, homologación y reconocimiento de las instituciones centroamericanas por parte de Estados Unidos, así como de las certificaciones que estas emitan.
- En los Programas de Mejora de capacidad negociadora, elaboración de estudios técnicos de impacto sectorial y de país de las posiciones que se tomen en las negociaciones del CAFTA.

3.1.5 Administración del tratado

De acuerdo al Artículo 19.1 del documento del Tratado, la administración recae en una Comisión de Libre Comercio, integrada por: El Ministro de Comercio de Costa Rica, Ministro de Economía de El Salvador, Ministro de Economía de Guatemala, Secretario de Estado en los Despachos de Industria y Comercio de Honduras, Ministro de Fomento, Industria y Comercio de Nicaragua, United States Trade Representative de Estados Unidos, o por el sucesor de cada uno de estos funcionarios.

Asimismo en cada uno de los países se crea una Dirección General dependiente de esos organismos, para coordinar el Tratado de Libre Comercio.

En el Salvador, para la administración de los TLC's se ha creado la Dirección de Administración de Tratados Comerciales DATCO, dependencia surgida en el seno del Ministerio de Economía, creado para verificar el cumplimiento de las regulaciones establecidas en los tratados de libre comercio.

3.1.5.1 Objetivos

Dirigir y supervisar la Administración de tratados comerciales que se encuentren en vigor y los derivados de la integración centro americana.

3.1.5.2 Atribuciones

- Apoyar al sector productivo nacional para el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los TLC.

- Velar por el cumplimiento de la normativa que rige los acuerdos comerciales.

- Promover los beneficios y oportunidades de los TLC.
- Aplicar mecanismos de defensa comercial.

3.1.6 Pasos para la formalización de un Tratado de Libre Comercio

La secuencia de los pasos relacionados con el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio, son lo siguientes:

Paso 1: Acercamiento de Presidentes

El Presidente de la republica, en base a su atribución constitucional:

“ Art. 168. Son atribuciones y obligaciones del Presidente de la Republica....4°. Celebrar tratados y convenciones internacionales, someterlos a la ratificación de la Asamblea Legislativa, y vigilar su cumplimiento...”

y con el objetivo de celebrar tratados de libre comercio, se produce acercamiento con los presidentes.

Paso 2: Labor negociadora

El Presidente de la Republica se apoya en el Ministerio de Economía para que realice una labor negociadora del TLC.

Paso 3:Consultas

Se hacen consultas con el sector privado para conocer sus intereses.

Paso 4: Mecanismos de consulta

Se establecen mecanismos de consulta con los salvadoreños para atender sus necesidades; programando reuniones para coordinar propuestas de los países que están negociando.

Paso 5: Temas de negociación

Se establecen temas de negociación, tales como, a) Acceso a mercados, b) Medidas sanitarias y fitosanitarias, c) Compras del sector publico, d) Propiedad intelectual, e) Medio ambiente, f) Servicios.

Paso 6: Fin de negociación

Cuando se llega a un acuerdo en todos los temas, finaliza la negociación.

Paso 7: Firma del Tratado

Al estar firmado el Tratado, se presenta a la Asamblea Legislativa para que lo apruebe

Paso 8: Ratificación por la Asamblea Legislativa

“Art. 131. Corresponde a la Asamblea legislativa:...7°. Ratificar Tratados o pactos que celebre el Ejecutivo con otros Estados u Organismos internacionales, o denegar su ratificación”.

La ratificación de un Tratado, no esta incluido dentro de los casos que requieren votación de mayoría calificada (56 diputados de un total de 84). Para su ratificación se requiere únicamente mayoría simple (43 diputados votando a favor de la ratificación).

Paso 9: Publicación en Diario Oficial

Después de ratificado por la Asamblea Legislativa, y seguido el proceso de formación de ley establecido en la Constitución Política de la Republica de El Salvador, se envía al Diario Oficial para su respectiva publicación.

Paso 10: Vigencia del TLC

Cuando los países han ratificado el tratado, se realiza el intercambio del instrumento de ratificación y después de un plazo de 30 días el TLC entra en vigencia.

Paso 11: El Ministro de Economía ofrece una conferencia de prensa informativa anunciando la vigencia del TLC**3.2 Ventaja absoluta**

Una definición de ventaja absoluta en el comercio internacional es la siguiente:

“La capacidad del país A para producir una mercancía más eficientemente (es decir, una mayor producción por unidad de factor) que el B. La posesión de una ventaja absoluta no significa necesariamente que A pueda exportar con éxito esta mercancía a B. Este también puede tener una ventaja comparativa.”⁴⁰

Un país tiene ventaja absoluta sobre otros cuando puede producir más de un bien con la misma cantidad de recursos. Por ejemplo, Arabia Saudita, Venezuela tienen ventaja absoluta sobre muchos países en la producción de petróleo.

Los países se benefician cuando exportan los bienes en los que tienen ventaja absoluta e importan los bienes en los que tienen desventaja absoluta.

⁴⁰ www.colombiaproductivo.com

3.3 Ventaja comparativa

La ventaja comparativa en el comercio internacional establece lo siguiente:

“Un país debe especializarse en la producción y la exportación de las mercancías que puede producir con un costo relativamente más bajo y debe importar aquellas otras en las que es un productor de costos relativamente elevados. Así pues, no es la ventaja absoluta sino la ventaja comparativa la que debe dictar y decidir los patrones de comercio.”⁴¹

Un determinado país posee ventaja comparativa en la producción de un bien cuando el costo total de los recursos necesarios para la producción de una unidad a precios de mercado, es inferior al que enfrenta otro país.

El costo de los insumos en cada país refleja, a su vez la escasez relativa de los mismos. Es la condición de un país cuando en la producción de un bien el costo total de los insumos para la fabricación de una unidad a precios de mercado es menor al que enfrenta otro país.

Un país puede beneficiarse con el comercio internacional incluso si es menos eficiente en todas las industrias que los restantes países; es decir, incluso si tiene desventaja absoluta en todas las industrias. Los países se benefician con el comercio internacional exportando los bienes en los que tienen ventaja comparativa, especializándose en la producción de estos bienes.

Este, entonces, constituye un reto para identificar los recursos económicos de cada país y de la región y enfrentar el CAFTA fabricando aquellos productos donde se tenga ventaja comparativa. Es un reto para identificar las nuevas demandas y las necesidades de la sociedad

⁴¹ *Ibíd.*

de cada país; para suministrar eficientemente los bienes y servicios que puedan satisfacer sus necesidades.

3.4 Productos dinámicos

Productos dinámicos (en el comercio internacional): En términos generales, se considera que un producto puede juzgarse como dinámico, cuando la tasa de crecimiento promedio de sus exportaciones es superior a la del sector al cual pertenece en un periodo determinado.

3.5 Productos Rezagados

Productos Rezagados en el comercio internacional: Es aquel producto para el cual la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones en determinado periodo es inferior a la del sector al cual pertenece

3.6 Productos Sensibles

Productos Sensibles (en el comercio internacional): Se entiende aquellos que se destinan principalmente al consumo del mercado interno, cuya actividad constituye una importante fuente de ingreso para muchos hogares de las zonas rurales y de menores ingresos de la región y que, por lo general, han disfrutado de un alto nivel de protección en contra de las importaciones.

3.7 Elementos del CAFTA -DR

A continuación un conjunto de elementos propios del tratado de libre comercio CAFTA – DR.

3.7.1 Vigencia

El CAFTA a partir de que sea firmado y ratificado por cada uno de los países centroamericanos y los Estados Unidos, tendrá vigencia indeterminada.

3.7.2 Compromisos de aplicación

Establece una determinada cantidad de beneficios y compromisos bilaterales entre Centro América y los Estados Unidos.

3.7.3 Ámbito de cobertura

Se incluyen todos los productos textiles y prendas de vestir clasificados en los capítulos del 50 al 63 del HTS (Harmonized Tariff Schedule), algunas partes de calzado de materia textil, equipaje comprendido en el capítulo 64 del HTS, Almohadas y cojines contenidos en la partida 9404.90 del HTS.

3.7.4 Impuestos de importación

Estarán exentos de impuestos, los productos que cumplan con los requisitos establecidos en el Tratado.

3.8 Reglas de origen

Se acordó el uso de tres formas para calificar el origen:

Reglas de origen

- *Regla “de fibra en adelante”*: para tejidos de punto e hilo de coser. Su producción debe ser utilizando todas las materias primas de Centro América o de los Estados Unidos.

- *Regla “de tela en adelante”*: para elásticos, clasificados en la partida 5802.20 y 60.02; pudiéndose utilizar fibra e hilaza que provenga de cualquier país del mundo, sin embargo los elásticos o tela elástica tiene que tener procedencia de Centro America o de los Estados Unidos. Para la elaboración de los tejidos de las prendas de vestir de lana en Centro América o en los Estados Unidos, se permite la importación de fibra e hilados de cualquier parte del mundo. Para la elaboración de los tejidos de las prendas de vestir de fibras vegetales en Centro América o en los Estados Unidos, se permite la imputación de fibra e hilados de cualquier país del mundo. Las prendas de vestir que utilicen elásticos cintas angostas, clasificadas en las partidas arancelarias 5806.20 y 60.02, tiene que ser de Centro América o de los Estados Unidos. En el ensamble de las prendas de vestir, se podrá utilizar hilo de coser de los Estados Unidos o de Centro América. Las operaciones de teñido y acabado pueden ser hechas en Centro América o en los Estados Unidos.

- *Regla “de hilaza en adelante”*: para la elaboración de los hilados y tejidos en Centro América o en los Estados Unidos, se podrá importar la fibra de cualquier país del Mundo. Para la utilización de pooketing, entretelas, cuellos o puños tejidos, no existe ninguna regulación especial.

Disposiciones generales

- Los accesorios y adornos que se utilicen en las prendas de vestir, puede importarse de cualquier país del mundo.
- Para los productos de fibras o hilados no originarios de Centro América o los Estados Unidos, se permite hasta el 10% del total del peso.
- Los hilados elastomeritos, pueden utilizar látex de cualquier país del mundo.

Programas para ciertas prendas de vestir

- En los brasieres, clasificados en la partida arancelaria 6212.10, se permite utilizar telas de cualquier parte del mundo, pero estas tienen que ser cortadas y cosidas en Centro América o en los Estados Unidos.
- En los bóxer shorts, pijamas y vestidos de tejido plano para niñas, se podrá utilizar telas de cualquier país del mundo, pero estas tienen que ser cortadas y cosidas en Centro América o en los Estados Unidos.
- Los productos que sean elaborados a partir de telas producidas totalmente en Estados Unidos con hilaza de cualquier país del mundo, cortadas y cosidas en Centro América y que utilicen hilo de coser de los Estados Unidos, pagaran impuesto solamente sobre el valor agregado.

Acumulación

Se podrá utilizar hasta 100 millones de METROS CUADRADOS EQUIVALENTES MCE en tejidos planos provenientes de México o Canadá, siempre que se concluya un tratado de libre

comercio con estos países, se equiparen calendarios de desgravación y se cuente con controles de cooperación aduanera similares a los establecidos con los Estados Unidos.

Cuotas

Las cuotas o restricciones cuantitativas serán eliminadas, en caso de que el CAFTA entre en vigencia antes del 31 de diciembre de 2004.

Lista de escaso abastecimiento

Contempla adicionalmente a la lista de escaso abastecimiento del NAFTA, 17 nuevos productos consistentes en fibras, hilazas, telas.

Cooperación aduanera

Los Países de Centro América y Estados Unidos, tienen el compromiso de implementar medidas de control que permitan la verificación del origen de los productos textiles y las prendas de vestir.

Los documentos en el que se compruebe la procedencia de los productos textiles y las prendas de vestir, deberá resguardarse por tiempo máximo de 5 años.

En el caso de no demostrarse el origen de las prendas de vestir o textiles, se sancionara con la suspensión o eliminación de los beneficios arancelarios; podrá también retenerse las mercaderías, o denegar el ingreso de las importaciones de la empresas.

Acceso a mercados

Existen excepciones de apertura para determinados productos, para el caso de Costa Rica, la papa y cebolla, el maíz blanco para el resto de países del Istmo y el azúcar para EUA.

Defensa Comercial

Salvaguardas

El CAFTA contiene tres tipos de salvaguarda: una de tipo multilateral, la cual es congruente con lo estipulado en OMC; una bilateral, que sólo podrá aplicarse durante los primeros cinco años del tratado; salvaguarda agrícola y salvaguarda textil.

Inversión

Se recoge los principios de apertura y protección al inversionista y a sus inversiones que los de acuerdos como el NAFTA ; en los que concede a los Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida, un Nivel Mínimo de Trato y un Tratamiento en caso de Contienda, este último con un anexo especialmente referido al caso de Guatemala.

3.9 Elementos buscados por los países de la región centroamericana en el TLC

Entre otras cosas lo más fundamental a continuación:

- Consolidar y profundizar la apertura comercial.
- Acceso preferencial al mercado mas grande del Mundo.
- Mecanismos claros, transparentes y eficaces para resolver conflictos
- comerciales.

- Competitividad de sus exportaciones.
- Atraer inversión extranjera.

3.10 Estructura del sistema arancelario centroamericano SAC

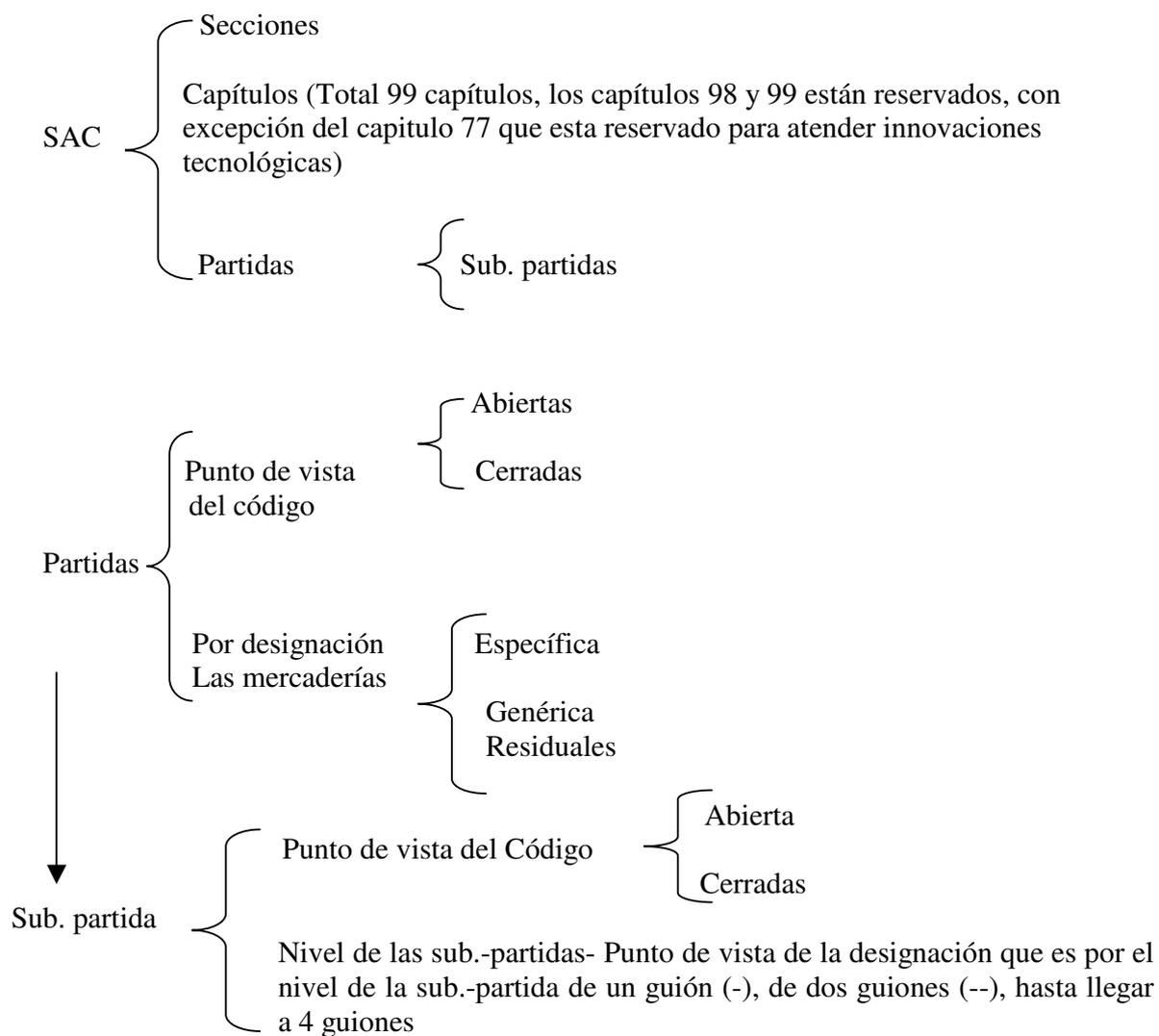
El SAC y los correspondientes Derechos Arancelarios a la Importación DAI, constituyen el sistema arancelario centroamericano. La identificación de las mercancías se hará siempre con ocho dígitos, de la siguiente forma (ver Gráfico 3.1):

Cuadro 3.1: Identificación de mercancías

<i>El código numérico del SAC esta representado por ocho dígitos</i>			
<i>00</i>			<i>Los dos primeros se refieren al capítulo</i>
<i>00</i>	<i>00</i>		<i>Tercero y cuarto se refiere a la partida</i>
<i>00</i>	<i>00</i>	<i>00</i>	<i>Quinto y sexto se refieren a la subpartida</i>
<i>00</i>	<i>00</i>	<i>00</i>	<i>Los últimos dos se refieren a los incisos</i>

Fuente: Elaboración propia

El Cuadro 3.1 se construye a partir de una observación a los datos presentados en la base de datos proporcionados por el Sistema de Integración Centro Americano (SIECA) en su página electrónica. Algo que debe ser aclarado es que por razones de precisión de los datos algunas sumatorias no coinciden. A continuación la estructura de las partidas y sub. partidas del sistema arancelario centroamericano.



Los capítulos están constituidos por agrupaciones de partidas que contienen mercaderías con características similares. Las partidas son el contenido subordinado del capítulo, y es subordinado por que en su texto tiene que estar en el ámbito del texto del capítulo.

De las partidas

Existen dos tipos de partidas, en primer lugar se tienen las abiertas que de hecho ya están abiertas en el Sistema Armonizado (SA), se identifican porque en el desglose el quinto dígito es CERO Ej.:11.07 DESGLOSE 11,07.10.00 y las que estaban cerradas y se han abierto por ser necesarias para la región son del quinto y sexto dígito son cero y el séptimo es mayor que cero Ej.05.04 desglose 05.04.00.10. Por otro lado están las cerradas cuando el SAC las considera como tal y se agregan ceros para hacerlas operativas.

Desde el punto de vista de la designación de las mercancías, las partidas se clasifican en:

- Específicas.
- Genéricas.
- Residuales.

En las específicas el texto de la partida designa de manera específica la mercancía a clasificar.

Las genéricas son las que incluyen una cantidad de productos y mercancías que de inmediato no pueden identificarse, Comienzan con la frase LOS DEMAS, Ej.: 12.07 LAS DEMAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS INCLUSO QUEBRANTADOS.

Las residuales son 3 y sirven de bolsa de los demás campos de clasificación y llevan la expresión: *“No expresados y comprendidos en otras partidas”*.

Sub. Partidas

Es el contenido subordinado de las partidas, constituyen el desglose de las partidas

Punto de vista del código

Cerradas, cuando el SA las considera como tal y se agregan ceros para hacerlas operativas, son subpartidas que originalmente en el SA estaban cerradas y que en el SAC se han aperturado.

Identificación de las mercancías

La clasificación de mercancías en el “Sistema Arancelario Centroamericano” se regirá por los principios siguientes:

- **(Regla 1):** Los títulos de las Secciones, de los capítulos o de los subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación está determinada legalmente por los textos de las partidas y de las Notas de Sección o de Capítulo y, si no son contrarias a los textos de dichas partidas y Notas, de acuerdo con las Reglas siguientes:
 - a. Cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza también al artículo incompleto o aún sin terminar, siempre que éste muestre las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presente desmontado o sin montar todavía.
 - b. Cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia incluso mezclada o asociada con otras materias. Asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados o de

estos artículos compuestos se efectuará de acuerdo con los principios enunciados en la Regla 3.

- **(Regla 2):** Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o más partidas por aplicación de la Regla 2 b) o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuará como sigue:
 - a. La partida con descripción más específica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance más genérico. Sin embargo, cuando dos o más partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor.
 - b. Tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera más precisa o completa.
 - c. Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse aplicando la Regla 3a), se clasificarán según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo.
 - d. Cuando las Reglas 3a) y 3b) no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificará en la última partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.

- **(Regla 3):** Las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las Reglas anteriores se clasificarán en la partida que comprenda aquellas con las que tengan mayor analogía.
- **(Regla 4):** Además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicarán las Reglas siguientes:
 - a. Los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujo, collares y continentes similares, juego o surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que están destinados, se clasificarán con dichos artículos cuando sean del tipo de los normalmente vendidos con ellos. Sin embargo, esta Regla no se aplica en la clasificación de los continentes que confieran al conjunto su carácter esencial.
 - b. Salvo lo dispuesto en la Regla 5 a) anterior, los envases que contengan mercancías se clasificarán con ellas cuando sean del tipo de los normalmente utilizados para esa clase de mercancías. Sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida.
- **(Regla 5):** La clasificación de mercancías en las subpartidas de una misma partida está determinada legalmente por los textos de estas subpartidas y de las Notas de subpartidas así como, por las Reglas anteriores, bien entendido que solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta Regla, también se aplican las Notas de Sección y de Capítulo, salvo disposición en contrario.

El alcance, condiciones, limitaciones o exclusiones de una partida, deberán considerarse implícitos en las subpartidas en que dicha partida se subdivide. El mismo criterio es aplicable a los incisos en relación a la subpartida a la que pertenecen.

Capítulo IV: Diagnóstico de la Investigación

4.1 Comercio de Mercancías de Centroamérica con el Mundo

4.1.1 Intercambio Comercial de Centroamérica con el mundo

En el período 2000-2004, las exportaciones de mercancías centroamericanas al mundo muestran un comportamiento errático, con una tasa de crecimiento promedio anual del 2.0% la cual es influenciada por la caída en los precios de las exportaciones, principalmente para los años 2001 y 2002 (ver Cuadro 4.1).

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
2000	11,511.7	18,800.9	(7,289.2)
2001 ^P	10,185.3	20,518.5	(10,333.2)
2002 ^P	10,170.7	22,003.8	(11,833.1)
2003 ^P	11,287.6	23,713.7	(12,426.1)
2004 ^E	12,467.2	26,729.7	(14,262.5)
Crecimiento promedio anual	2.0%	9.2%	

P: Cifras preliminares. E: Cifras estimadas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SIECA

Por el lado de las importaciones sucede todo lo contrario, siendo que el comportamiento es muy dinámico, con una tendencia permanente hacia el alza, mostrando una tasa de crecimiento promedio anual del 9.2% en el período. Este comportamiento determina que la región mantenga un permanente déficit en su balanza comercial a lo largo del período.

El intercambio comercial total de mercancías de Centroamérica para el año 2004, alcanzó los US\$ 39,196.9 millones, de los cuales el 31.8% se originan de las exportaciones al mundo y el 68.2% de las importaciones del mundo, lo que hace que la región muestre una balanza comercial deficitaria para este año que alcanzó los US\$ 14,262.5 millones (ver Cuadro 4.2).

Cuadro 4.2: Principales interlocutores comerciales de mercancías. Centroamérica, 2004 (En millones de US \$)

	Exportaciones	Participación	Importaciones	Participación
Estados Unidos	4,220.9	37.4%	9,922.2	41.9%
MCCA	3,076.6	27.3%	3,042.0	12.8%
Unión Europea	1,517.2	13.4%	2,324.5	9.8%
México	332.5	2.9%	1,613.6	6.8%
Japón	107.7	1.0%	898.9	3.8%
Resto del Mundo	2,023.7	18.0%	5,912.5	24.9%
Total	11,287.6	100.0	23,713.7	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SIECA

Estados Unidos es el principal socio comercial de la región centroamericana al participar con el 37.4% de todas las exportaciones de mercancías realizadas por la región y con el 41.9% de las importaciones de mercancías totales de la región.

El Mercado Común Centroamericano se constituye en el segundo socio comercial de los propios países centroamericanos, participando con un 27.3 % de las exportaciones totales y un 12.8% de las importaciones, superando a la Unión Europea; tanto en la participación dentro de las exportaciones, como en las importaciones.

Entre estos dos mercados, Estados Unidos y el Mercado Común Centroamericano, acumulan una participación del 57.9% del intercambio comercial total de Centroamérica con el Mundo.

La Unión Europea mantiene una participación importante, tanto por el lado de las exportaciones, como por el lado de las importaciones; no así el mercado mexicano y el japonés que venden mucho más de lo que compran.

4.1.2 Principales productos del intercambio comercial

En el año 2003, las principales mercancías intercambiadas por los países de la región fueron: Medicamentos antimaláricos; Polvos para helados; Jabones y preparaciones para la limpieza;

Agua, incluida el agua mineral y las gaseosas; Productos a base de cereales; Cajas de papel o cartón corrugado; Preparaciones alimenticias; Papel higiénico de pasta de papel; Herbicidas, inhibidores de germinación; Productos laminados planos; Otros aceites; Artículos higiénicos; Aceites y grasas lubricantes; Galletas; Refrigeradoras domésticas de compresión; Artículos de confitería; Hilos, trenzas y cables, de cobre o aluminio; Cigarrillos que contengan tabaco; Vajillas y demás artículos de plástico.

En la estructura del intercambio intrarregional de mercancías, sobresalen los productos agroindustriales e industriales, contrario a lo que sucede con nuestras exportaciones a otros mercados, en donde predominan los productos agrícolas.

4.2 Diagnostico del Sector Manufacturero

El diagnostico del sector de manufactura de Centroamérica en la presente investigación pretende realizar una radiografía, en donde se puedan observar los problemas y las potencialidades de dicho sector, es decir como se encuentra actualmente la industria de la región, de cara al CAFTA-DR que esta por entrar en vigencia.

Por lo tanto es una necesidad urgente investigar y concluir si los productos centroamericanos tienen ventajas comparativas en el mercado de los Estados Unidos, si los productos manufacturados en la región se consideran dinámicos o rezagados respecto al mercado norteamericano.

Evaluar como se encuentran los cinco países centroamericanos referente a la productividad total de los factores en cuanto a la ineficiencia económica y el cambio técnico que son de

vital importancia para la productividad de la región y a su vez compararlos con otros países que ya experimentaron este proceso.

4.2.1 Ejemplo de metodología empleada en la investigación

Con el propósito de explicar de forma detallada la metodología que se ha aplicado en la investigación para poder identificar los productos con ventajas comparativas y los productos dinámicos y rezagados, se ha planteado un ejemplo específico de un producto elaborado en El Salvador, sin antes de aclarar que es en base al principio de Bela Balassa. A continuación se presenta:

Partiendo de la ecuación del Índice de Ventaja Comparativa Revelada IVCR:

$$IVCR = \frac{\frac{XSAC_i}{XSAC_{reg}}}{\frac{XTOT_i}{XTOT_{reg}}} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Se ha tomado de ejemplo la producción de Zapatos de cuero en El Salvador

Donde:

XSAC El Salvador: Es el valor en dólares de las exportaciones según el producto del capítulo SAC específico (que tiene que ser entre el capítulo 25 al 99 que comprenden el sector manufactura) para el ejemplo se tomara el capítulo 64 que comprende el producto de calzado (Zapatos), que en este caso las exportaciones de zapatos fueron de \$250,000 en el periodo de tiempo del año 2000 al 2004.

XSAC - USA: Es el valor en dólares de las exportaciones de los producto del capítulo SAC específico en cuestión que hace el país con el cual se compara; que para este caso seria Estados Unidos de América y siguiendo el ejemplo continuamos con el capitulo 64 que comprende el producto de zapatos de cuero, por lo tanto en el periodo del año 2000 al 2004 las exportaciones fueron de \$20, 000,000.

XTOT El Salvador: Es el valor en dólares de las exportaciones totales que hace El Salvador al mundo; es decir de todos los productos de todos los capítulos del SAC (que tiene que ser en su totalidad del capítulo 1 al 99 que comprenden todos los sectores económico) y que para continuar con el ejemplo es de aproximadamente \$15, 000,000 durante el periodo de tiempo 2000-2004.

XTOT - USA: Es el valor en dólares de las exportaciones totales al mundo que hace el país con el cual se compara, en este caso Estados unidos de América, pero de todos los productos de todos los capitulo del SAC (que tiene que ser en su totalidad del capítulo 1 al 99 que comprenden todos los sectores económico) pero de Estados Unidos de América, y continuando con el ejemplo es de \$3, 880, 000,000 durante le periodo 2000-2004.

$$IVCR = \frac{\frac{\$250,000}{\$20,000,000}}{\frac{\$15,000,000}{\$3,880,000,000}} \approx 3.23$$

Resultado: el cociente es de **3.23**, por lo tanto **según metodología de Bela Balassa es:**

Si $IVCR > 1$ tiene ventaja comparativa revelada

Sí $IVCR < 1$ no tiene ventaja comparativa revelada

Por lo tanto concluimos que los productos de calzado / Zapatos de cuero que esta comprendido en el capitulo 64 del SAC, en El Salvador tiene ventaja comparativa revelada con respecto al mercado de los Estados Unidos de América, ya que el valor es 3.26.

Continuando con el mismos ejemplo y productos del capitulo 64 del SAC, para el caso de El Salvador, se pretende ejemplificar la metodología según Bela Balassa para determinar si los productos Calzado / Zapatos del capitulo 64 del SAC, en análisis, como se clasifica? si es dinámico o si es rezagado.

La Ecuación que determina si un producto es dinámico o rezagado es la siguiente:

$$Di = \frac{Gi}{Gs} \quad \text{(Ecuación 2)}$$

Donde:

Gi: Es la tasa geométrica de crecimiento anual promedio de exportaciones de El Salvador al mundo correspondiente únicamente al Capitulo 64 que comprende Calzado / zapatos de cuero, que para este caso la tasa de crecimiento de este capitulo es de 1.3 en el periodo de tiempo del año 2000 al 2004.

Gs: Es la tasa geométrica de crecimiento anual promedio de exportaciones de El Salvador al mundo correspondiente a todos los producto de todos los capítulos SAC del sector manufactura es decir la totalidad de los capitulo (25 al 99 sector manufactura) para el ejemplo en mención la tasa geométrica de crecimiento de todo el sector manufactura de El Salvador en el periodo de tiempo del 2000-2004 **que es de 2.03.**

Por lo tanto:

$$Di = \frac{1.3}{2.03} = 0.64$$

Resultado: el cociente es de 0.64 por lo tanto según metodología de Bela Balassa es:

Si el cociente $Di > 1$ es Dinámico

$Di < 1$ es Rezagado

Entonces se afirma que para el ejemplo expresado anteriormente los productos Calzado / Zapatos del capítulo 64 del SAC son productos que se clasifican como Rezagados.

Es importante aclarar que este cálculo numérico expresado anteriormente para identificar el IVCR es el que ha servido de plataforma para elaborar la Base de Datos de la investigación, conjuntamente con datos del SIECA, ya que expresa de forma completa el cálculo por producto y su capítulo respectivo del SAC para cada uno de los países de Centroamérica. Esta Tesis de Maestría tiene anexa un CD que contiene la base de datos en mención.

Además se muestra en Anexo el listado de los productos por país que tienen ventajas comparativas y los que no tienen ventajas comparativas, a su vez también se muestra en Anexo el listado de productos por país, los que son dinámico o son rezagados.

4.2.2 Productos con Ventajas Comparativas Reveladas

Al emplear la metodología de Balassa (1967) para el caso de los productos manufacturados de cada país de la región, se identificaron 16 Capítulos del SAC con sus productos respectivos con ventajas comparativas en Costa Rica, 27 en el caso de El Salvador, 25 en Guatemala, 20

en Honduras y 8 en el caso de Nicaragua (Cuadro 3.3). De hecho, los productos con ventajas comparativas en ambos mercados son pocos, en términos relativos al total de fracciones exportadas al mundo con ventajas comparativas por parte de los países de la región. Por otra parte, de aquellos productos con ventajas comparativas en el mundo pero no en los EEUU, sólo se identificaron con problemas de acceso algunas confecciones textiles y de calzado, este último caso para El Salvador (ver Cuadro 4.3).

Cuadro 4.3: Productos Centroamericanos con Ventajas Comparativas en el Mundo, Expresado en los capítulos del SAC del sector manufacturero, por país.

Detalle	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Total de Capítulos exportados al Mundo con IVCR	73	73	73	73	73
Total de Capítulos con VCR en EEUU	16	27	25	20	8
Productos textiles (para El salvador incluye calzado)	5	3	4	5	5
Total de Capítulos sin VCR en EEUU	57	46	48	53	65

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SIECA

4.2.3 Resultados del Proceso de Negociación del CAFTA-DR

En el caso del sector manufacturero, los únicos productos centroamericanos que enfrentaban barreras de acceso en el mercado de los Estados Unidos antes de iniciar la negociación del CAFTA son las confecciones textiles y de calzado. Las barreras comerciales en los EEUU para las confecciones textiles son un elemento común de la oferta exportable de los cinco países de la región, en tanto que las barreras comerciales sobre el calzado son relevantes

únicamente para de la oferta exportable de El Salvador.⁴²⁶ Las confecciones textiles se clasifican dentro de los capítulos del 61 al 63 del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), en tanto que el calzado se clasifica en el capítulo 64. Las principales restricciones que enfrentan dichos productos en el mercado de los Estados Unidos tienen que ver con cuotas, contingentes arancelarios con arancel preferencial y reglas de origen sumamente restrictivas.

En cuanto a las mejoras en las condiciones de acceso para productos textiles, según se explica en COMEX (2004), el CAFTA dispone la eliminación inmediata de aranceles para todos los productos exceptuando hilados de coco y tejidos de hilados de filamentos sintéticos (desgravación gradual a 5 y 10 años plazo, respectivamente). Por su parte, en lo referente a las reglas de origen, se logró mejoras significativas, tales como:

- Para que las prendas de vestir sean originarias, basta con que las mismas sean confeccionadas con hilados originarios de alguna de las partes. Sin embargo, para productos como los sostenes, “bóxer shorts”, pijamas, valijas de tela y tela para sombrillas, aplica una excepción a dicha regla, en virtud de la cual para que la prenda originaria se requiere únicamente que sea cortada y cocida en la región, sin importar el país del mundo del que provengan las materias primas utilizadas.
- Los países de Centro América podrán utilizar telas de tejido plano provenientes de México y Canadá por un monto máximo anual de cien millones de metros cuadrados equivalentes y exportar la prenda a Estados Unidos sin pagar aranceles.⁷

⁶ De acuerdo con consultas hechas al grupo negociador de Costa Rica para el CAFTA

⁷ Esta disposición entrará en vigencia una vez que México y Canadá modifiquen sus leyes para permitir el ingreso libre de aranceles a las prendas estadounidenses elaboradas con telas centroamericanas. 31

- En el caso de las prendas de vestir de lana, las mismas deben elaborarse con tejidos fabricados en Centro América pero no se requiere que el hilado sea originario de la región.
- Al observar lo negociado por los países de la región en el CAFTA para estos productos, se percibe que se logró una mejora importante en las condiciones de acceso de dichos productos al mercado estadounidense, ya que los contingentes arancelarios fueron ampliados significativamente, a la vez que se logró también la flexibilización de las reglas de origen aplicables a estas mercancías (COMEX, 2004).

Claro está, debe tenerse presente que, el hecho de que las condiciones de acceso sean mejoradas por el CAFTA no debe interpretarse como una indicación inequívoca de que los países de Centroamérica incrementarán su participación en dicho mercado, pues existen factores de competitividad más allá de las barreras al comercio que influyen en la penetración de este tipo de productos. El más contundente es, sin duda alguna, la enorme competitividad en precios de los países asiáticos (principalmente China), al tener costos de mano de obra considerablemente inferiores a los de Centroamérica.

4.3 Productos Dinámicos y Rezagados con Ventajas Comparativas

4.3.1 Costa Rica

El Cuadro 4.4 resume los resultados de la aplicación descrita en la metodología de Balassa, para la identificación de los productos rezagados que muestran ventajas comparativas en el caso de los bienes manufacturados de Costa Rica.

De las cifras del Cuadro 4.4, se observa que el 89% de las fracciones de manufactura costarricenses clasifican como rezagadas durante el período 2000-2004, al crecer a una tasa inferior a la tasa de la oferta exportable de todo el sector manufacturero de Costa Rica. Estos productos, en términos de valor exportado, representan sin embargo tan sólo el 66% del total exportado por este país al mundo con ventajas comparativas en este tipo de productos. Además, debe tenerse presente que la tasa de crecimiento de la oferta exportable de todo el sector objeto de estudio es de 17.4% y, que de las fracciones rezagadas (57 capítulos) el 78% muestran tasas de variación negativas. Es importante destacar que los sectores rezagados se concentran en las actividades productoras de plásticos, resinas y polímeros; puertas, ventanas y adornos de madera; cajas de papel o cartón; confecciones textiles; diversas máquinas y aparatos; secadoras para el cabello; circuitos integrados, micro estructuras electrónicas; barcos de vela; muebles de plástico y madera; medicamentos; insecticidas y desinfectantes; cueros y pieles de bovino; productos de caucho y otros (ver Cuadro 4.4).

Cuadro 4.4: Exportaciones de bienes manufacturados en Costa Rica con ventajas comparativas, clasificadas según productos dinámicos y rezagados. cifras miles de US\$ y en porcentajes (2000-2004)

COSTA RICA	Dinámicos		Rezagados		Totales	
	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo
VCR al mundo >1	8	6,004,562	65	11,655,913	73	17,660,475
Porcentaje	11%	34%	89%	66%	100%	100%
Con VCR a USA	7	5,464,151	9	8,858,494	16	14,322,645
Porcentaje	88%	91%	14%	76%	22%	81%
Sin VCR en USA	1	540,411	56	2,797,419	57	3,337,830
Porcentaje	12%	9%	86%	24%	78%	19%

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de SIECA.

Un punto importante de resaltar en el caso costarricense, es que de, las actividades rezagadas, más de tres cuarta parte de ellas no poseen ventajas comparativas en los EEUU (86%), tal y

como se muestra en el Cuadro 4.4. Debido a que para la mayoría de estos productos no existen barreras comerciales en los EEUU.

En Anexos se presenta de forma detallada el listado de productos con ventajas comparativas y sin ventajas comparativas, productos dinámicos y productos rezagados de Costa Rica. Además esta Tesis de Maestría contiene un CD en donde se expresa la base de datos de los cálculos en SPSS VRS. 13.0.

4.3.2 El Salvador

En el Cuadro 4.5 se resumen los resultados de la aplicación de la metodología descrita en el primer capítulo del presente estudio, para la identificación de los productos rezagados que muestran ventajas comparativas en el caso de los bienes manufacturados de El Salvador.

Cuadro 4.5: Exportaciones de bienes manufacturados en El Salvador con ventajas comparativas, clasificadas según productos dinámicos y rezagados. cifras miles de US\$ y en porcentajes (2000-2004)

EL SALVADOR	Dinámicos		Rezagados		Totales	
	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo
VCR al mundo >1	4	1,166,696	69	3,000,076	73	4,166,772
Porcentaje	6.0%	28%	94%	72%	100%	100%
Con VCR a USA	3	711,685	24	1,620,041	27	2,331,726
Porcentaje	75%	61%	35%	54%	37%	56%
Sin VCR en USA	1	455,011	45	1,380,035	46	1,835,046
Porcentaje	25%	39%	65%	46%	63%	44%

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de SIECA.

De las cifras del cuadro anterior, se observa que el 94% de las fracciones de la manufactura salvadoreñas clasifican como rezagadas, al crecer a una tasa inferior a la tasa de la oferta exportable de todo el sector manufacturero de El Salvador.

Estos productos, en términos de valor exportado, representan casi tres cuarta parte (72%) del total exportado por este país al mundo con ventajas comparativas en este tipo de productos.

Además, debe tenerse presente que la tasa de crecimiento de la oferta exportable de todo el sector objeto de estudio es de 6.1% y, que de las fracciones rezagadas (69 capítulos) el 94% muestran tasas de variación negativas. Es importante destacar que los sectores rezagados se concentran en las actividades productoras de champús; insecticidas; medicamentos que contienen antibióticos; cueros y pieles de bovino; papel; tejidos e hilados de fibras sintéticas y algodón; confecciones textiles; calzado de cuero; suelas y tacones de caucho; hachas y herramientas; muebles de madera; pinturas a base de polímeros acrílicos; dentífricos; jabones de tocador; desinfectantes; productos plásticos; productos de papel; tejidos e hilados, otros.

En el caso salvadoreño, de las actividades rezagadas, más de la mitad no poseen ventajas comparativas en los EEUU (65%), tal y como se muestra en el Cuadro 4.5. Debido a que para la mayoría de estos productos no existen barreras comerciales en los EEUU.

En anexos se presenta de forma detallada el listado de productos con ventajas comparativas, sin ventajas comparativas, productos dinámicos y productos rezagados de El Salvador. Además esta Tesis de Maestría contiene un CD en donde se expresa la base de datos de los cálculos en SPSS VRS. 13.0.

4.3.3 Guatemala

El Cuadro 4.6 resume los resultados de la aplicación de la metodología descrita en el primer capítulo del presente estudio, para la identificación de los 47 capítulos rezagados que no muestran ventajas comparativas con USA en el caso de la manufactura Guatemalteca.

Cuadro 4.6: Exportaciones de bienes manufacturados en Guatemala con ventajas comparativas, clasificadas según productos dinámicos y rezagados. cifras miles de US\$ y en porcentajes (2000-2004)

GUATEMALA	Dinámicos		Rezagados		Totales	
	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo
VCR al mundo >1	3	1,205,721	70	5,140,177	73	6,345,898
Porcentaje	5.0%	19%	95%	81%	100%	100%
Con VCR a USA	2	831,947	23	3,084,106	25	3,916,053
Porcentaje	67%	69%	36%	60%	34%	62%
Sin VCR en USA	1	373,774	47	2,056,071	48	2,429,845
Porcentaje	33%	31%	64%	40%	66%	38%

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de SIECA.

De las cifras del cuadro anterior, se observa que el 95% de las fracciones de la manufactura clasifican como rezagadas durante el período 2000-2004, al crecer a una tasa inferior a la tasa de la oferta exportable de todo el sector manufacturero de Guatemala.

Estos productos, en términos de valor exportado, representan el 81% del total exportado por este país al mundo con ventajas comparativas en este tipo de productos. Además, debe tenerse presente que la tasa de crecimiento de la oferta exportable de todo el sector objeto de estudio es de 7.95% y, que de las fracciones rezagadas (70 capítulos) el 95% muestran tasas de variación negativas. Es importante destacar que los productos rezagados se concentran en las actividades productoras de talcos, champús, desodorantes de uso personal; insecticidas, funguicidas y desinfectantes; productos de caucho y látex; tejidos e hilados, teñidos y estampados; confecciones textiles; congeladores horizontales; armarios y mostradores; muebles de madera, metal y plástico; pinceles, brochas y bolígrafos; envases de vidrio; puertas y marcos; medicamentos; láminas acrílicas y productos plásticos; papel y sus manufacturas; calzado de suela de cuero, calzado deportivo y otros.

Un punto importante de resaltar en el caso guatemalteco, es el relativo a las actividades rezagadas, el 64% no poseen ventajas comparativas en los EEUU, tal y como se muestra en el

Cuadro 4.6. Debido a que para la mayoría de estos productos no existen barreras comerciales en los EEUU.

En Anexos se presenta de forma detallada el listado de productos con ventajas comparativas, sin ventajas comparativas, productos dinámicos y productos rezagados de Guatemala. Además esta Tesis de Maestría contiene un CD en donde se expresa la base de datos de los cálculos en SPSS VRS. 13.0.

4.3.4 Honduras

En el Cuadro 4.7 se resumen los resultados de la aplicación de la metodología descrita en el primer capítulo del presente estudio, para la identificación de los productos rezagados que muestran ventajas comparativas en el caso de los bienes manufacturados de Honduras.

Cuadro 4.7: Exportaciones de bienes manufacturados en Honduras con ventajas comparativas, clasificadas según productos dinámicos y rezagados. cifras miles de US\$ y en porcentajes (2000-2004)

HONDURAS	Dinámicos		Rezagados		Totales	
	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo
VCR al mundo >1	16	984,413	57	1,066,447	73	2,050,860
Porcentaje	22%	48%	78%	52%	100%	100%
Con VCR a USA	14	856,439	6	885,151	20	1,741,590
Porcentaje	88%	87%	11%	83%	27%	85%
Sin VCR en USA	2	127,974	51	181,296	53	309,270
Porcentaje	12%	13%	89%	17%	73%	15%

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de SIECA.

De las cifras del Cuadro 4.7, se observa que el 78% de las fracciones de manufactura hondureña clasifican como rezagadas, al crecer a una tasa inferior a la tasa de la oferta exportable de todo el sector manufacturero de Honduras. Estos productos, en términos de valor exportado, representan casi la mitad (52%) del total exportado por este país al mundo con ventajas comparativas en este tipo de productos. Además, cabe señalar que la tasa de crecimiento de la oferta exportable de todo

el sector objeto de estudio es de 12.26% y, que de las fracciones rezagadas (57 capítulos) el 78% muestran tasas de variación negativas. Es importante destacar que los sectores rezagados se concentran en las actividades productoras de botellas y frascos plásticos; madera densificada en bloques; cajones y cajas de madera; manufacturas de madera; cajas de papel y cartón; hilados de algodón; confecciones textiles de algodón y fibras sintéticas; vajillas; oro en bruto; alambre de púas; clavos y chinchas; cables y conductores eléctricos; muebles de metal y madera; fósforos (cerillos); papel higiénico; cuadernos; paneles, placas y bloques de paja o aserrín; pinturas y barnices; jabones de tocador y medicinales; colas y adhesivos.

En el caso hondureño, de las actividades rezagadas, más de tres cuartas partes no poseen ventajas comparativas en los EEUU (89%), tal y como se muestra en el Cuadro 4.7. Debido a que para la mayoría de estos productos no existen barreras comerciales en los EEUU.

En anexos se presenta de forma detallada el listado de productos con ventajas comparativas, sin ventajas comparativas, productos dinámicos y productos rezagados de Honduras. Además esta Tesis de Maestría contiene un CD en donde se expresa la base de datos de los cálculos en SPSS VRS. 13.0.

4.3.5 Nicaragua

El Cuadro 4.8 resume los resultados de la aplicación de la metodología descrita por Balassa en el primer capítulo, para la identificación de los productos rezagados que muestran ventajas comparativas en el caso de los bienes manufacturados de Nicaragua.

Cuadro 4.8: Exportaciones de bienes manufacturados en Nicaragua con ventajas comparativas, clasificadas según productos dinámicos y rezagados. cifras miles de US\$ y en porcentajes (2000-2004)

NICARAGUA	Dinámicos		Rezagados		Totales	
	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo	Número de capítulos	Exportaciones al mundo
VCR al mundo >1	7	215,500	66	366,932	73	582,432
Porcentaje	10%	37%	90%	63%	100%	100%
Con VCR a USA	6	86,200	2	300,884	8	387,084
Porcentaje	86%	40%	3%	82%	11%	66%
Sin VCR en USA	1	129,300	64	66,048	65	195,348
Porcentaje	14%	60%	97%	18%	89%	34%

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de SIECA.

De las cifras del cuadro anterior, se observa que, en forma mas acentuada al resto de los países de la región, el 90% de las fracciones de manufactura clasifican como rezagadas durante el período 2000-2004, al crecer a una tasa inferior a la tasa de la oferta exportable de todo el sector manufacturero de Nicaragua. El valor exportado en este tipo de productos, representan el 63% del total exportado por este país. Cabe señalar que, la tasa de crecimiento de la oferta exportable de todo el sector manufacturero es de 0.30% y, que de las fracciones rezagadas (66) el 90% muestran tasas de variación negativas. Es importante destacar que los productos rezagados se concentran en las actividades productoras de calzado de cuero; congeladores verticales; madera de coníferas (ciprés) y oro en bruto, en polvo o platinado.

Un punto importante de resaltar en el caso nicaragüense, es que de las actividades rezagadas, el 97% no poseen ventajas comparativas en los EEUU, tal y como se muestra en el Cuadro 4.8.

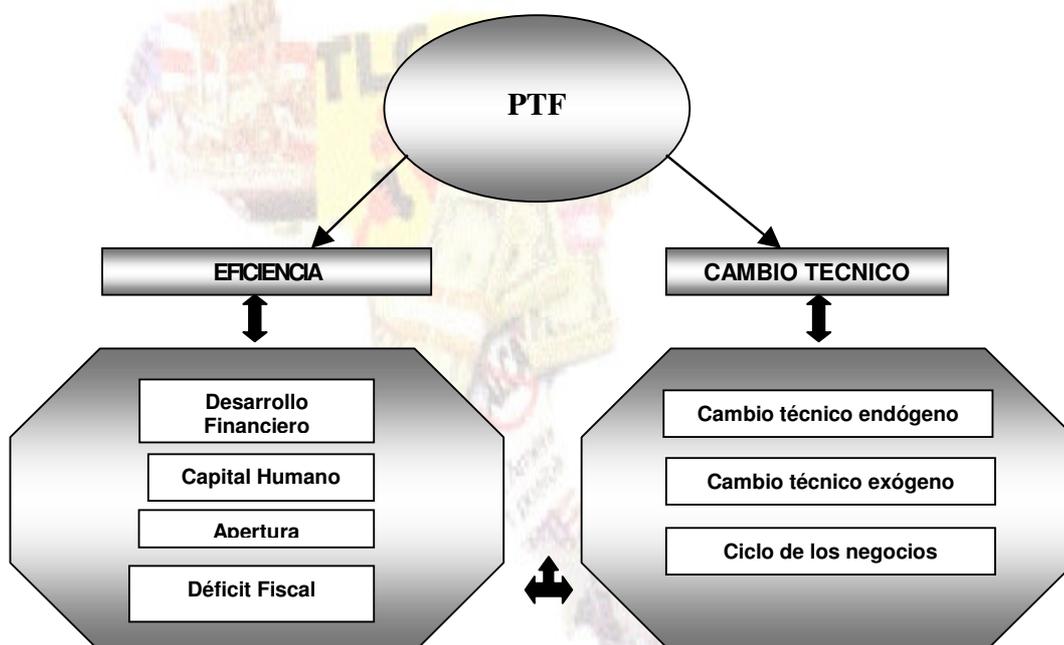
Ver Anexos, donde se presenta de forma detallada el listado de productos con ventajas comparativas, sin ventajas comparativas, productos dinámicos y productos rezagados de

Nicaragua. Además esta Tesis de Maestría contiene un CD en donde se expresa la base de datos de los cálculos en SPSS VRS. 13.0.

4.4 Productividad total de los factores

La productividad total de los factores, esta compuesta por dos términos económicos de vital importancia en el sector de manufactura, siendo estos la eficiencia y el cambio técnico tal como se muestra en la **Gráfica 4.1**. El intenso crecimiento del primer quinquenio de los noventa se ha reducido en las economías centroamericanas, como consecuencia de una desaceleración mundial transitoria.

Gráfica 4.1: Cambio técnico o eficiencia económica en el sector manufactura de la región Centroamérica



Fuente: Elaborado por Cabrera Oscar a partir del Planteamiento de Summer, Heston y Aten, (2003), World Bank (2004), Barro y Lee (2003)

Varios estudios referentes a la productividad del sector industrial han postulado que el factor más importante que ha contribuido a la problemática de la industria centroamericana es: La desaceleración de la Productividad regional que se ha producido por una incapacidad de adoptar y adaptar tecnologías más avanzadas y tener ineficiencias en la mezcla de insumos en los procesos productivos, esto, como consecuencia de las diferencias en la Productividad de los factores a escala Intra-Regional que se explican por la interacción entre eficiencia y el cambio técnico tal y como se muestra en la Gráfica 4.1.

Respecto a lo anterior Porter establece lo siguiente: “La productividad de una nación es la suma de las productividades de sus empresas. Las empresas representan el locus de la competitividad en una economía”⁴³; Por lo tanto se concluye que el problema del sector de manufactura centroamericano es un problema de productividad, es por ello que dicho sector debe buscar ser eficiente, sin embargo, para alcanzarlo se tiene que invertir en capital humano y capital físico, además de apostarle al progreso técnico, como tecnología de punta y aperturas comerciales, tal es el caso del Tratado del Libre Comercio con Estados Unidos.

La productividad global de los factores en la región ha mantenido ritmos de crecimiento no sostenidos sino que tiende a diluirse rápidamente. Se crece por acumulación y no por vía productividad total de los factores (PTF).

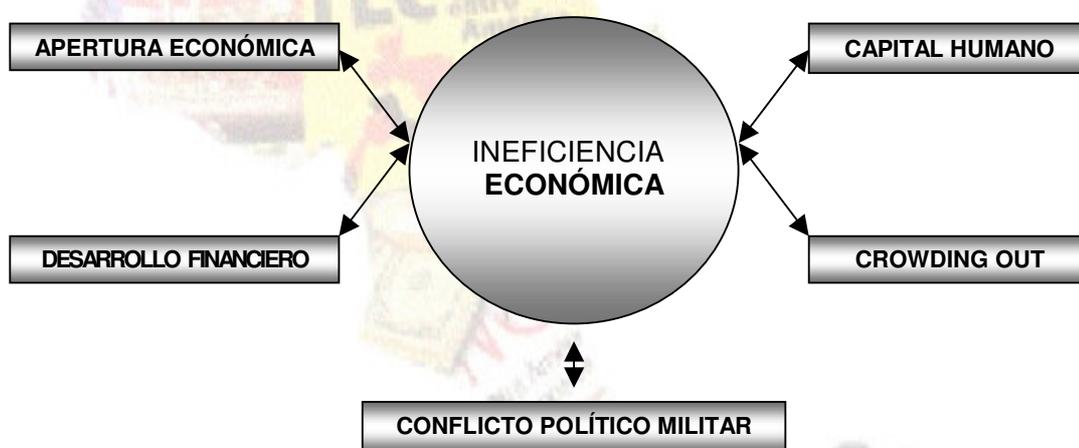
4.5 Estimación de la ineficiencia económica regional

La ineficiencia económica regional esta compuesta por cinco términos económicos de vital importancia en el sector de manufactura, siendo estos: el desarrollo financiero, capital

⁴³ Porter Michael, Trade Liberalization World, 1998, Pág. 41

humano, apertura económica, déficit fiscal del gobierno y conflictos político–militar tal y como se muestra en la Grafica 4.2. Para poder estimar la ineficiencia económica regional, es importante tener presente estas variables explicativas.

Gráfica 4.2: Toda la información empleada constituye un panel adicional de 215 observaciones pertenecientes a 5 países para el período 1960 a 2002. En total en las ecuaciones econométricas se emplearon 430 observaciones



Fuente: Elaborado por Cabrera Oscar a partir del Planteamiento de Summer, Heston y Aten, (2003), World Bank (2004), Barro y Lee (2003)

Qué prescribe el modelo

- El déficit fiscal (GDF) parece ser una importante explicación de las diferencias entre países en la ineficiencia económica. El signo positivo del parámetro debe interpretarse como “mayor sea el déficit fiscal mayor es el nivel de ineficiencia de las economías”. *Agosin, Machado, y Nazal (2002).*
- Mayor inversión en capital humano menor es el nivel de ineficiencia económica. *Kneller y Stevens (2002) y Secretaría Ejecutiva Consejo Monetario Centroamericano (2003).*

- Mayor profundización financiera reduce la ineficiencia económica. *McKinnon (1983)* y *Khan, Senhadji (2003)*.

No se encuentra un efecto significativo y negativo entre apertura económica e ineficiencia. En modelos de panel por fronteras estocásticas para 82 países entre 1960 a 1987, resultado similar al obtenido por *Koop, Osiewalki y Steel, (2001)*.

4.6 Acumulación de factores, cambio técnico o mejoras de eficiencia económicas

La productividad total de los factores de los países de Centroamérica del año 2001-2004 son cifras negativas para el caso de El Salvador (-1.21), Costa Rica (-1.07), Guatemala (-1.66) Honduras (-1.69) y Nicaragua (-0.87), por lo tanto podemos observar un decrecimiento, en el cual el trabajo aportó en el Salvador (2.20), Costa Rica (1.61), Guatemala (2.59), Honduras (2.77) y Nicaragua (3.13) y el Capital contribuyó en El Salvador (1.07), Costa Rica (1.38), Guatemala (1.14), Honduras (1.57) y Nicaragua (1.32) tal y como se muestra en el Cuadro 4.9, por lo cual podemos argumentar que hubo menor aporte en inversión de capital, en consecuencia afirmamos que el trabajo fue el factor que más afectó el decrecimiento del producto interno bruto.

En cuanto a los medidores de la eficiencia y cambio técnico en el mismo periodo del 2001 al 2004 en todos los países de Centroamérica se observan cifras negativas, tal y como se muestra en el Cuadro 4.9, por lo tanto concluimos que la región no ha invertido lo necesario en capital humano y tecnología, es por eso que existen débiles encadenamientos productivos y tecnológicos que ha dado como consecuencia la pérdida de competitividad al sector de manufactura.

Caso contrario ocurre con México y Chile, en el mismo periodo con una productividad de los factores, eficiencia y cambios técnicos con cifras positivas, tal y como se muestra en el Cuadro 4.9, por lo cual concluimos que son las Best Practice a imitar en sector Industrial.

Cuadro 4.9: Tasas de crecimiento del PIB y contribución al crecimiento del Capital, trabajo y Productividad total de los factores en el sector industrial de Centroamérica, México y Chile -cifras en Tasas y porcentajes. Años 2000-2004.

País / Año	Acumulación de Factores			TFP		Total
	PIB	Trabajo	Capital	Eficiencia	Cambio Técnico	
El Salvador						
1992-1996	6.84	2.60	1.18	3.37	-0.32	3.06
1997-2000	3.07	2.36	1.05	0.10	-0.44	-0.34
2001-2004	2.06	2.20	1.07	-0.72	-0.49	-1.21
Costa Rica						
1992-1996	6.30	1.95	1.78	2.04	0.54	2.58
1997-2000	4.98	1.90	1.51	0.61	0.95	1.57
2001-2004	1.92	1.61	1.38	-0.12	-0.95	-1.07
Honduras						
1992-1996	3.66	2.58	1.77	-0.26	-0.43	-0.69
1997-2000	2.90	2.61	1.65	-0.80	-0.56	-1.36
2001-2004	2.65	2.77	1.57	-1.05	-0.64	-1.69
Guatemala						
1992-1996	4.44	2.24	1.07	1.14	-0.06	1.08
1997-2000	3.95	2.40	1.10	0.51	-0.06	0.45
2001-2004	2.06	2.59	1.14	-0.64	-1.01	-1.66
Nicaragua						
1992-1996	2.20	2.86	0.62	-1.33	0.05	-1.28
1997-2000	5.34	2.74	1.24	1.30	0.05	1.35
2001-2004	3.13	2.68	1.32	-0.01	-0.86	-0.87
México						
1992-1996	3.1	0.51	2.17	2.75	0.36	0.41
1997-2000	3.6	0.60	2.50	3.35	0.45	0.50
2001-2004	4.1	0.81	2.87	3.85	0.54	0.62
Chile						
1992-1996	2.92	0.60	1.56	3.31	0.29	0.65
1997-2000	3.19	0.65	1.72	3.65	0.38	0.72
2001-2004	2.9	0.50	1.90	3.32	0.34	0.60

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cabrera Oscar, consultando a Summer, Heston y Aten, (2003), World Bank (2004), Barro y Lee (2003)

Por lo tanto se concluye, con base en estos resultados, que la pérdida de competitividad trae como consecuencia el ascenso en los costos de producción a raíz del descenso en la productividad.

Los países con mayores porcentajes de eficiencia económica media en el período en estudio están: Costa Rica y El Salvador (86%), Guatemala (82%), Nicaragua (65%) y Honduras (52%).

Pero sí se consigue eliminar las ineficiencias productivas... aumentaría el bienestar económico

Tal como lo muestra un estudio del Banco Central de Reserva –BCR, como se muestra en el **cuadro 4.10.**

Cuadro 4.10: Proyecciones de tasas de crecimiento de la eficiencia de los países Centroamericanos, eliminando las ineficiencias productivas en el sector industrial -cifras en Tasas de porcentajes- Años 2000 a 2004

País	PIBpc	PIBpc eficiencia	Mejoras por eficiencia (%)
El Salvador	4447	5556	20
Costa Rica	7006	7245	3
Guatemala	3915	4444	12
Honduras	2364	4997	50
Nicaragua	2164	5186	58

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Cabrera Oscar consultando a Summer, Heston y Aten, (2003), World Bank (2004), Barro y Lee (2003)

4.9 Enfoque microeconómico

Si se acepta que las ventajas comparativas son una buena base para las ventajas competitivas, también deberá aceptarse que si estas no existen en un determinado sector se estará en dificultades para alcanzar, dentro del mismo, ventajas competitivas.

El sector manufacturero centroamericano posee una desventaja comparativa respecto de mismo sector de los Estados Unidos, trayendo esto como consecuencia inmediata que Centroamérica esté lejos de ser competitiva en este sector de cara al CAFTA-DR. Este hecho tiene implicaciones serias en la economía de los hogares centroamericanos, siendo que el sector manufacturero centroamericano para sobrevivir necesariamente tendrá que buscar alguna forma de competitividad fácil de implementar que les permita obtener resultado a corto plazo o de inmediato, **tal como se ha demostrado en este capítulo 4, en donde se refleja que los productos manufacturados en Centroamérica no tiene las suficientes ventajas comparativas respecto al mercado Estadounidense y en su mayoría los productos manufacturados en la región son rezagados**

Es fácil pensar que la implementación de un a reingeniería o de modelos de calidad, en este momento, no daría los resultados deseados instantáneamente dado que, en lo que se implementa la competencia ya ha arrasado al sector manufacturero local.

Resulta casi obvio inferir que la decisión de cómo mantenerse a flote será la de minimizar coste en recurso humano, teniendo que despedir personal de manera definitiva o recontratarlo nuevamente a un salario mas bajo.

Esto traerá consigo un aumento en los niveles de desempleo y pobreza que ya se experimentan en Centroamérica y por consiguiente una profundización de la marginación social. Esto posibilitara una menor propensión al consumo y por lo tanto una demanda cada vez menor provocando una caída en los niveles de producción agudizándose el ciclo vicioso que de hecho ya inicio y que será incentivado con la entrada del CAFTA-DR.

Un escenario mas optimista que se podría plantear es que si bien es cierto la mano de obra podría ser desechada por la empresa manufacturera centroamericana, sin embargo, entrarán empresas extranjeras que recontractaran esta mano de obra a un mejor salario. Este escenario no considera que según la experiencia próxima en el tiempo de Centroamérica ha sido el tener empresas transnacionales en su seno sin ninguna responsabilidad social y lo que si se puede esperar es que entre la empresa extranjera y se acomode a pagar el salario promedio del mercado laboral y no un precio por encima de este.

Todo lo anterior es producto de una falta de planeación estratégica del sector manufacturero centroamericano y de los gobiernos de los respectivos países, los primeros por no haber previsto que la globalización plantearía este tipo de problemas y los segundos por no haber concientizado a los primeros del tratado que estaban a punto de negociar, habiéndoles mostrado solo la parte positiva y no toda la realidad.

Los pasos a tomar eran lógicos: primero aumentar la competitividad del sector manufacturero centroamericano a través de exigir que se implementaran las medidas necesarias y suficientes como optimización de procesos de producción para reducir costos, capacitación de recurso humano, reingenierías o la implementación de modelos de calidad y posterior a eso iniciar el proceso de negociación del CAFTA-DR.

A raíz de toda esa problemática es de esperarse que la balanza comercial continué siendo deficitaria para la región y que los habitantes de estos países obtengan la peor parte de la mala toma de decisiones antes expuestas.

Capítulo V: Propuesta y Conclusiones

5.1 Actuales ventajas comparativas de Centroamérica

Tratándose de Centroamérica, está claro que el interés de los Estados Unidos con el tratado de libre comercio que entrará en vigencia, es mucho más estratégico y geopolítico que económico, ya que en términos comerciales la región es insignificante para la gigantesca economía de este país.

Especialmente en Estados Unidos, en donde las ventajas comparativas, descansan cada vez más en la ética corporativa de las empresas y de las instituciones nacionales y de sus empresarios, de sus empleados o clientes internos, de sus principales clientes, de sus proveedores, de sus ciudadanos, de sus habitantes y, en fin, de sus interlocutores y de las comunidades que los rodean.

Sin embargo Centroamérica tiene ventajas comparativas muy peculiares que difícilmente las tengan otros países del mundo, por lo tanto es de vital importancia poder aprovecharlas, como lo hacen la mayor parte de los países pobres, que no les queda otra alternativa que potencializarlas, ya que las ventajas competitivas son difíciles de alcanzarlas pero con la esperanza de que al aprovechar las ventajas comparativas se alcancen ventajas competitivas necesarias para hacer frente al CAFTA-DR.

Es por ello que Centroamérica tiene que potencializar las ventajas comparativas que a continuación se detallan:

5.1.1 La mano de obra

Centro América es una comunidad que aspira a consolidar la integración, libertad de movilización de personas y mano de obra; de bienes, servicios y de capitales. En cuatro países de esta región, ya es posible viajar sin necesidad de pasaporte, con una simple licencia por vía terrestre y con cédula de identidad personal o el respectivo Documento de Identidad Personal (DUI), por vía aérea.

Se ha avanzado profundamente en el perfeccionamiento de una gran zona de libre comercio regional de más de 35 millones de personas. Con una mano de obra trabajadora, dispuesta a poner su voluntad y desempeño para lograr la eficacia.

Cuadro 5.1: Población de Centroamérica, por país y sexo
Población en miles de habitantes

País	Hombres	Mujeres	Total
El Salvador	2,691	3,715	6,406
Costa Rica	1,618	2,427	4,045
Guatemala	5,517	7,938	13,455
Honduras	2,794	3,860	6,654
Nicaragua	2,137	2,952	5,089

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA, 2004

5.1.2 La Posición Geográfica – Geopolítica

La condición de Centroamérica de puente entre países, regiones y océanos le da una posición privilegiada en el nuevo contexto internacional. Como lo dijo el máximo representante latinoamericano de la libertad y de la unión de nuestros pueblos hispanoamericanos, Simón

Bolívar "Veo a Centroamérica como el Corinto Griego de América"⁴⁴ refiriéndose a la ciudad de Corinto del Imperio Griego, lugar estratégico y de vital importancia geográfica, comercial y política de dicho imperio; siendo admirable y sorprendente la visión e intuición de Simón Bolívar al referirse a la posición geográfica centroamericana.

5.1.3 Clima Tropical y recursos naturales

A esto se debe sumar la importancia de Centroamérica como reserva de la biodiversidad, con el 1% del territorio del planeta posee el 10% de reservas naturales⁴⁵, así como la riqueza agrícola, cultural, y el potencial natural que se une para presentarse como un destino turístico único, con casi medio millón de kilómetros cuadrados de extensión territorial, con selvas vírgenes en Honduras y Nicaragua, una flora y fauna muy diversa, con un total de siete mil kilómetros de costa en el pacífico y atlántico, y por último con un clima tropical deseado por otros países.

5.1.4 Mercado de nostalgia

La comunidad centroamericana dentro de Estados Unidos, conformada por siete millones de personas⁴⁶, es un aliado importante en el tema comercial, no sólo por el consumo que existe de los productos nostálgicos sino también por la oportunidad de negocios que se presenta a través de dicha comunidad. Con el TLC se persigue el aprovechamiento y potenciación de la presencia de productos manufacturados en Centroamérica, en comunidades latinas con predominancia de centroamericanos.

⁴⁴ Bolívar Simón, Carta de Jamaica, 1963, Pág. 104

⁴⁵ <http://ccad.sgsica.org>

⁴⁶ www.digestyc.com

Cuadro 5.2: Población de Centroamericanos que viven en los Estados Unidos de América, Población en miles de Habitantes

País	Hombres	Mujeres	Total
El Salvador	1650	850	2,500
Costa Rica	202	23	225
Guatemala	1241	734	1975
Honduras	942	508	1450
Nicaragua	510	340	850

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Naciones Unidas ONU

5.2 Propuesta para identificar solución

5.2.1 Benchmarking

Identificar y analizar la aplicabilidad de las mejoras prácticas en la industria y el uso de las técnicas de benchmarking para desarrollar y entender las oportunidades a ser resueltos durante los siguientes puntos:

- Cuantificar el grado de mejora en el desempeño que puede ser alcanzado por el sector manufacturero centroamericano al lograr los niveles de desempeño obtenidos por el Benchmarking.
- Entender como el sector de manufactura puede lograr estos niveles de desempeño superior incorporando prácticas innovadoras.
- Entender los costos, beneficios y las lecciones aprendidas de sector manufacturero de otros países como es el caso de México y Chile que han tenido tratados comerciales con Estados Unidos.

Los resultados:

- Análisis de los parámetros de desempeño del benchmarking.
- Un planteamiento de las Best Practice que permitan alcanzar un desempeño superior incluyendo una descripción de prácticas innovadoras, beneficios potenciales, factores de éxito, tecnología usada.

5.2.2 Best Practices de México y Chile

El desempeño de México y Chile en manera de innovación y uso de las mejores practicas en el Valor de la Cadena Productiva en el sector de manufactura tal y como se muestra en el Cuadro 5.3 son muy altos, ya que les ha permitido a estos países obtener posiciones competitivas en el ámbito mundial, por lo tanto seria recomendable que los países de Centroamérica puedan imitar estas Best Practica.

En el capitulo IV de este trabajo se ha demostrado que el sector de manufactura de Centroamérica no tiene las suficientes ventajas comparativas respecto de Estados Unidos como para enfrentar con éxito los retos del CAFTA-DR; por lo tanto, dicho sector necesita redoblar sus esfuerzos para hacer uso de las mejores prácticas y mejorar el nivel del valor de la cadena productiva con el propósito fundamental de convertir sus productos, que en su mayoría son rezagados, a dinámico. El proceso anterior lo han seguido países como Chile y México, habiendo logrado altos niveles de productividad, en el sector bajo consideración, y como consecuencia son calificados de competitivos.

Con el objetivo de analizar los parámetros de desempeño del benchmarking con Centroamérica, se concluye que México y Chile han podido afrontar con éxito los tratados de

libre comercio gracias en parte al uso de las mejores practicas en el valor de las cadenas productivas; en consecuencia han logrado niveles competitivos de eficiencia, que para el caso centroamericano se presenta una deficiencia en la ejecución de esfuerzos para hacer uso de las mejores practicas, tal como lo muestra el Cuadro 5.3.

	MÉXICO	CENTROAMERICA	CHILE
Best Practices En El Sector De Manufactura	Industria Nacional (%) de Ponderación	Industria Nacional (%) de Ponderación	Industria Nacional (%) de Ponderación
Mejoras en el producto o servicio que ofrecen	85.0	63.4	71.4
Mejoras o cambios en el diseño del empaque	75.0	47.5	79.1
Proceso de producción mejorada	87.0	52.5	82.0
Nuevo producto o servicio en el mercado	85.0	51.5	89.1
Nuevo proceso de producción	80.0	57.7	84.3
Cambios en la organización de la empresa o nueva organización	88.0	52.7	81.3
Nuevos sistemas y cambios en la comercialización del producto	87.0	68.7	85.4
Extensiones de líneas de producción	67.0	30.7	58.4
Marca nueva en el mercado	23.0	11.9	28.7
Desarrollo de una patente	13.0	8.9	17.6
Promedio de Ponderación	70	45	67

Fuente: Elaboración propia con base en cifras de Monge- González y Vicente, 2004

Las cifras del estudio de Monge-González y Vicente muestran una serie de indicadores y ponderaciones haciendo uso de la teoría de la medida, cuyo resultado demuestra que Centroamérica se encuentra en desventajas en cuanto al uso de las mejores prácticas en la industria, al estar veinticinco puntos porcentuales abajo de México y veintidós abajo de Chile.

5.3 Criterios técnicos que sirvan como procedimiento al sector manufactura

Ha llegado el momento de la investigación en la que se pretende definir los criterios técnicos, que sirvan como guía en el proceso de adaptación del sector manufacturero de la región en el tratado de libre comercio con los Estados Unidos de América y dada la urgencia de elevar la competitividad del sector industrial, **ya que en el Capítulo IV se ha demostrado que los productos centroamericanos no tiene las suficientes ventajas comparativas con respecto al mercado norteamericano,(Ver anexos, donde se presenta el listado de productos sin ventajas comparativas por país) y en base a este resultado** se han definido los criterios técnicos, sin antes aclarar que la ejecución de estos, se realizaría con éxito, siempre y cuando existiera un apoyo de cada uno de los gobierno de Centroamérica y de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas - **FECAICA**, es decir fortaleciendo la capacidad institucional de las Cámaras de industria de Centro América y sus unidades de capacitación y asesoría técnica como proveedores de servicios de desarrollo empresarial no financieros a la micro, pequeña y mediana industria de la región.

Por lo anterior **FECAICA** se considera como un ente, que desempeñaría un papel importante y por supuesto cada uno de los gobiernos de la región para concretizar los siguientes criterios de esta investigación:

5.3.1 Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA)

5.3.1.1 Antecedentes de FECAICA⁴⁷

Industriales visionarios de los cinco países centroamericanos se reunieron el 23 de abril de 1959 en Guatemala, con el objeto de integrar la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas. La primera reunión formal se efectuó el 23 de septiembre de 1959.

Se inició con la participación de las Cámaras y Asociaciones Industriales de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Posteriormente se incorporó el Sindicato de Industriales de Panamá y desde noviembre del 2001 ingresó la República Dominicana

5.3.1.2 Objetivos

Organización participativa sin fines de lucro, dedicada a la promoción de la industria manufacturera de Centroamérica.

Propicia el desarrollo económico y social de Centroamérica, a través del fortalecimiento del sector industrial, fomentando y protegiendo la producción manufacturera regional y defendiendo los intereses legítimos de los industriales centroamericanos.

Promueve el diálogo entre el sector industrial centroamericano y los Gobiernos de los cinco países, instituciones regionales e internacionales, para encontrar soluciones válidas y duraderas a los problemas en el Mercado Común Centroamericano y en las relaciones

⁴⁷ www.fecaica.org

económicas externas, a fin de salvaguardar los intereses del aparato productivo centroamericano.

Impulsa, fortalece y plantea la perfección del proceso de integración económica centroamericana, vigilando el cumplimiento de los compromisos internacionales adquiridos, con los plazos establecidos y la correcta aplicación de los convenios y protocolos suscritos.

Promueve la simplificación de las normativas de exportación, la formación de recursos humanos y la adopción de nuevas tecnologías.

Impulsa los esfuerzos para una política de comercio exterior integral y coherente, promueve la reconversión industrial, es un facilitador para el desarrollo y fortalecimiento de la pequeña y mediana industria e implementa la cultura de la calidad total en la producción centroamericana.

5.3.1.3 Consejo de Directores

Integrado por los Presidentes de las Cámaras y Asociaciones Industriales de los siguientes países:

El Consejo de Directores es presidido por un Presidente de las Cámaras y Asociaciones miembros, quien dura en su cargo un año.

Cámara de Industria de Guatemala -CIG-
Asociación Salvadoreña de Industriales -ASI-
Asociación Nacional de Industriales de Honduras -ANDI-
Cámara de Industrias de Nicaragua -CADIN-
Cámara de Industrias de Costa Rica -CICR-

5.3.1.4 Grupo Técnico

El Grupo Técnico, integrado por los Directores Ejecutivos y personal técnico de las Cámaras, es el encargado de proponer las iniciativas, proyectos y análisis que son conocidos por el Consejo de Directores.

Tanto el Consejo de Directores, como el Grupo Técnico se reúnen bimensualmente de manera alterna, rotando los países sede de las reuniones.

5.3.1.5 Secretaria General

La Secretaría General tiene su sede permanente en Guatemala, que es la encargada de coordinar las actividades de FECAICA, así como su representación en los diferentes Foros de discusión y análisis.

5.3.2 Plan de desarrollo industrial Regional

El sector industrial centroamericano en los últimos años ha perdido dinamismo, ya que se encuentra compitiendo con empresas de otros países que tienen un entorno más eficiente para hacer negocios, orientado estratégicamente a aumentar la competitividad de las industrias y reciben además incentivos para apoyar su desarrollo.

Todos los países que han dado el salto del subdesarrollo al desarrollo, han tenido como factor común el trabajo conjunto entre el Gobierno y el sector privado y han apostado al fortalecimiento de sus sectores industriales, entre otros se pueden mencionar a las naciones emergentes del Sudeste de Asia, que han experimentado un crecimiento de su economía basada en parte por el desarrollo industrial orientado al mercado externo. Para lograrlo, han diseñado Planes Maestros de Mediano y Largo Plazo, apoyados con incentivos públicos

orientados al desarrollo de las empresas manufactureras. En el Sudeste de Asia, los esquemas de incentivos y apoyos a la industria propuestos en los Planes Maestros Industriales, han sido parte fundamental de las otras acciones impulsadas para alcanzar la estabilidad macroeconómica, apertura comercial y orientación exportadora. Actualmente, estos países continúan diseñando nuevos planes de desarrollo industrial, los cuáles son impulsados desde los Ministerios de Industria.

Por otro lado es importante destacar la experiencia de Chile, donde la industria manufacturera mostró el mayor peso de contribución sectorial en el año 2004, con el 15.9%. En ese país existe la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), creada en 1939 como institución especializada en el financiamiento e incentivos, la cual actúa como banco de segundo piso y cuenta con un conjunto de programas orientados a apoyar a todos los sectores productivos, por medio de cuatro ejes de acción: Calidad y Productividad, Innovación, Financiamiento y Promoción de Inversiones.

La fabricación de un producto manufacturero de calidad y de competitividad mundial, demanda un estado de cambio continuo a nivel de empresa y de país, así:

Una industria comprometida con el cambio y las exigencias de sus competidores mundiales, lo lleva a estar implementado programas innovativos en los productos y procesos de fabricación, diseño de planta, organización del personal, manejo financiero eficiente, control de costos, diseño de campañas de mercadeo, promoción de la calidad total, una efectiva contratación de servicios profesionales y técnicos, participación en ferias de productos y tecnologías, diseño de programas de seguridad y violencia.

En fin las industrias exitosas continuamente se encuentran realizando reformas en toda la cadena de generación de valor agregado para aumentar la eficiencia y competitividad. También naciones exitosas continuamente se encuentran haciendo reformas a las reformas, con el fin de aumentar el bienestar de sus habitantes vía la generación de más empleo, bajo la premisa que la mejor política social es la educación y el mejor programa social es la generación de empleo.

Un entorno competitivo a la industria, demanda una infraestructura de servicios de energía, agua, transporte, puertos, aeropuertos eficientes, efectivos y con precios competitivos.

5.3.3 Propuesta del plan de desarrollo industrial Regional

La Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas FECAICA, en representación del Sector Industrial de la región, debería recomendar a los gobiernos centroamericanos, así como lo ha hecho ASI en El Salvador, la ejecución del presente Plan de Desarrollo Industrial, el cual contempla implementar 7 ejes de acción, mediante las cuales se espera la reactivación del sector.

5.3.3.1 Visión del plan de desarrollo Industrial Regional

Que el sector industrial de Centroamérica sea el líder del crecimiento económico y generador de empleo sostenido de la región.

Entendiendo por industria manufacturera el conjunto de empresas que se dedican a la fabricación de bienes finales y bienes intermedios, mediante la transformación de materias primas e insumos, en el territorio centroamericano. (Comprende las actividades Industriales

según la Clasificación del Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías SAC, comprendiendo los capítulos del 25 al 97)

5.3.3.2 Objetivos del plan de desarrollo Industrial Regional

- Promover el desarrollo de la cadena de valor.
- Apoyar la transformación productiva de las materias primas regionales y fortalecer a las empresas proveedoras de servicios profesionales y técnicos.
- Promover el crecimiento, desarrollo e instalación de industrias de mayor valor agregado que promuevan el encadenamiento productivo local.
- Apoyar con medidas especiales la descentralización industrial en la región para el desarrollo de ramas estratégicas.
- Conservar y aumentar el número de empleo con énfasis en la calidad y productividad laboral.
- Promover un sector industrial adaptado a los cambios del entorno, para enfrentar la competencia en el mercado regional y externo, y cumpla con las normas técnicas de calidad y seguridad de los productos.
- Promover alianzas intra industriales e intersectoriales.
- Mejorar los niveles de competitividad de la industria, facilitando la transferencia de tecnología, adquisición de equipo y adopción de estándares de calidad

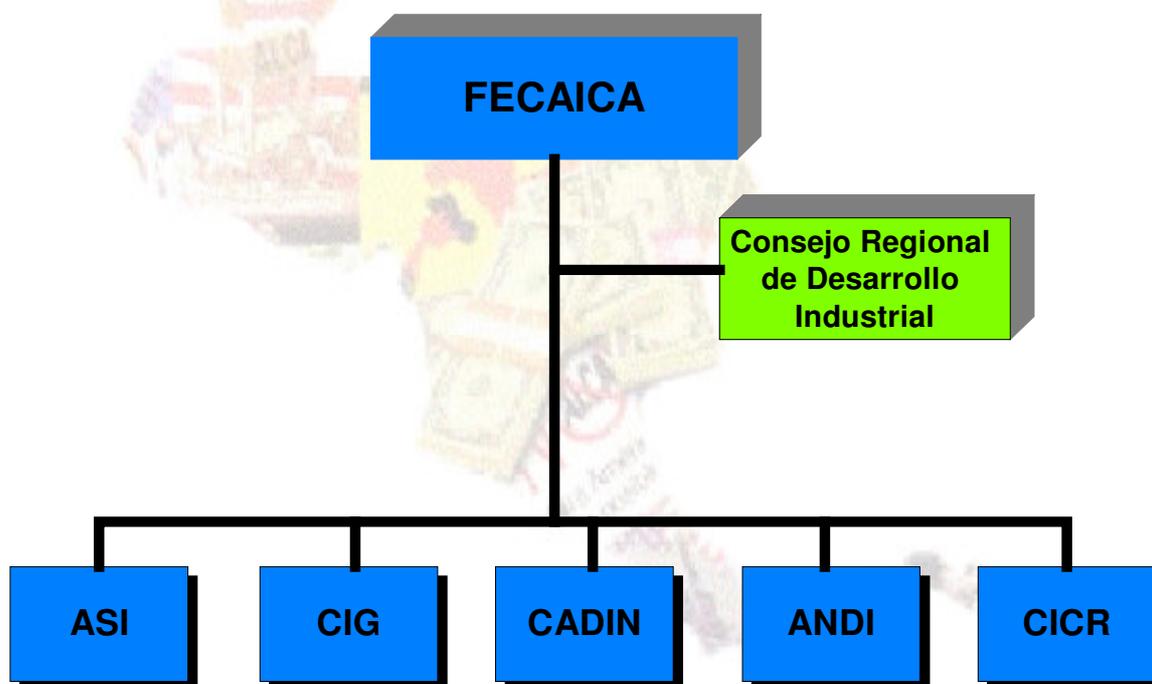
5.3.3.3 Consejo Regional de desarrollo Industrial

Para alcanzar los objetivos y la visión del Plan de Desarrollo Industrial, se propone la creación del Consejo Regional de Desarrollo Industrial integrado por:

- Un representante de los ministerios de Economía de los 5 países centroamericanos
- Un representante del **(BCIE)**,
- Un representante del **(SIECA)**,
- EL Grupo Técnico de **FECAICA**,

Este consejo sería el responsable de la Política Industrial y de la ejecución del Plan a través de los 7 ejes de acción.

Gráfica 5.1: Estructura Organizativa de FECAICA y El Consejo Regional de Desarrollo Industrial



Fuente: Elaboración propia a partir de MINEC, ASI, Propuesta de la Política Industrial de El Salvador, 2005

5.3.4 Ejes de acción

Para la ejecución del Plan de Desarrollo Industrial Regional se han identificado siete ejes que responden a las acciones de política industrial que se requieren para lograr la recuperación y expansión del crecimiento del sector industrial. Ver gráfica 5.2. Estos ejes serán coordinados por el Grupo Técnico de FECAICA y el SIECA para la ejecución del Plan de Desarrollo Industrial Regional.

Gráfica 5.2: Estructura Funcional del Consejo Regional de Desarrollo Industrial



Fuente: Elaboración propia a partir de MINEC, ASI, Propuesta de la Política Industrial de El Salvador, 2005

Los ejes de acción que se proponen son:

- Apoyos e incentivos
- Desarrollo de ramas industriales estratégicas

- Servicios de apoyo logístico
- Mercado nacional e internacional
- Descentralización y empleo
- Innovación, Tecnología y Calidad
- Fondo de Desarrollo Industrial

Para cada uno de los ejes de acción se describe objetivos, funciones y acciones a seguir inmediatas, en el mediano y largo plazo. En el caso del Eje del Fondo de Desarrollo Industrial Regional, se presenta una propuesta de funcionamiento del mismo.

5.3.4.1 Ejes de desarrollo propuestos

Los ejes de desarrollo propuestos en este trabajo son una extrapolación, a nivel centroamericano, de los propuestos para El Salvador por MINEC, ASI, Propuesta de la Política Industrial de El Salvador, 2005.

La propuesta hecha es totalmente factible y realista. Considerándose que es una necesidad a corto plazo su implementación para hacer frente al CAFTE-DR tan próximo a entrar en vigencia.

<p>1- Eje de apoyos e incentivos:</p> <p>OBJETIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Centralizar todos los apoyos e incentivos a la producción y exportación en los Ministerios de Economía de cada país. •Minimizar los costos de transacción que impactan la producción industrial. •Facilitar la realización de trámites para instalar nuevas fábricas. <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Administrar los mecanismos de apoyo para las exportaciones •Supervisar por la eficiencia en el otorgamiento de los apoyos e incentivos •Velar la agilidad y eficiencia de trámites para instalar fábricas nuevas. <p>ACCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Ampliar la vigencia del Draw back (6% a los exportadores) •Preparar en forma conjunta los nuevos apoyos a la producción que sustituyan los actuales. •Diseñar un mecanismo de garantías para asegurar el acceso al crédito •Ley de servicios: acelerar su consulta y pronta puesta en vigencia <p>INSTITUCIONES RESPONSABLES: SIECA, Ministerios de Economía y Hacienda de cada uno de los 5 países</p>	<p>2- Eje de desarrollo de ramas industriales estratégicas:</p> <p>OBJETIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Fortalecimiento de las cadenas productivas. •Impulsar el desarrollo competitivo de las ramas industriales vigentes, promover su diversificación y nuevas ramas, a fin de consolidar y ampliar la estructura productiva del país y la diversificación de las exportaciones •Promover la producción de bienes finales, insumos y servicios que actualmente se importan <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Monitoreo permanente de las actuales y nuevas demandas en el exterior a fin de impulsar el desarrollo de nuevos productos. •Mantener los enlaces entre la oferta y demanda de los nuevos productos en desarrollo hasta la consolidación del proceso (exportador constante) •Coordinar con otras instituciones de apoyo, el desarrollo de las nuevas ramas industriales identificadas (Ministerios de Trabajo, Ministerios de Educación, FECAICA, etc.) <p>ACCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Conectar con redes extranjeras de oportunidades comerciales •Apoyar la realización de Estudios de mercado que determinen una nueva oferta industrial con potencial de exportación •Diseñar Fortalecimiento de la cadena de valor <p>INSTITUCIONES RESPONSABLES: SIECA, FECAICA, INTELIGENCIA COMPETITIVA</p>
---	---

Fuente: Elaboración propia a partir de MINEC, ASI, Propuesta de la Política Industrial de El Salvador, 2005

3- Eje de servicio de apoyo logístico:

OBJETIVOS:

- Definir una Política Regional de largo plazo sobre la prestación de servicios de apoyo a la producción industrial en condiciones de eficiencia, eficacia y transparencia.
- Propiciar un mecanismo de agilidad y facilidad en los trámites de exportación e importación de materias primas e insumos para la producción

FUNCIONES:

- Establecer los proyectos necesarios para unificar los trámites de exportación e importación, a efecto de reducir costos, tiempo y lograr la agilidad que requieren los negocios competitivos.
- Facilitar el acceso del sector privado a información sobre la metodología utilizada para el establecimiento de las tarifas de los principales servicios (energía eléctrica, agua, etc) por la incidencia en los costos de producción.

ACCIONES:

- Crear la ventanilla única de importaciones de insumos y MP para la producción, en una institución que garantice eficiencia del sistema.
- Diseño e implementación de una oficina especial para agilizar trámites migratorios, visas, de clientes

INSTITUCIONES RESPONSABLES:

CENTREX y Aduanas de cada uno de los 5 países

4- Eje de mercado regional e internacional:

OBJETIVOS:

- Promover la exportación de productos Centroamericanos
- Promover la industria regional en el exterior
- Fomentar enlaces entre las cadenas de proveedores de materias primas e insumos de cada país centroamericano con la industria regional.

FUNCIONES:

- Asegurar y velar por el cumplimiento por parte de los socios comerciales de las obligaciones que surjan a partir de los Tratados regionales e internacionales de índole comercial suscritos por Centroamérica.
- Impulsar la activación de los Mecanismos de Defensa Comercial en un tiempo razonable para los casos de incumplimiento de compromisos por parte de los socios comerciales.

ACCIONES:

- Coordinar la cadena de logística y distribución en el exterior. (Transporte y bodegas)
- Diseñar campañas de publicidad en el extranjero
- Preparar materiales de publicidad (páginas web)
- Facilitar la participación en ferias y exposiciones internacionales
- Realizar misiones comerciales.
- Coordinar las acciones post CAFTA con el sector privado

INSTITUCIONES RESPONSABLES:

SIECA, FECAICA, Ministerios de Hacienda de cada país.

<p>5- Eje de descentralización y empleo:</p> <p>OBJETIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Generar empleo en las áreas rurales del país. •Estimular la descentralización de la producción industrial •Promover la expansión de la estructura productiva industrial <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Coordinar con las diferentes instituciones el acceso a salud, educación, infraestructura y servicios básicos a las empresas que instalen sus plantas en las áreas rurales <p>ACCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Proponer a las alcaldías un Programa de incentivos para atraer inversión al área rural. •Movilización de recursos públicos y privados para apoyar los proyectos de descentralización •Realizar un plan piloto de diez proyectos a nivel regional de pequeñas y medianas empresas industriales utilizando materias primas propias de la zona, y empleando a personas, familias de las comunidades •Apoyar la realización del proyecto un producto por pueblo (barro, morro, añil, papel de kenaf, etc.) <p>INSTITUCIONES RESPONSABLES: SIECA, Ministerios de Trabajo, Ministerios de Educación, FECAICA</p>	<p>6- Eje de innovación, tecnología y calidad:</p> <p>OBJETIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Fomentar el desarrollo de nuevos productos por parte de la industria Regional •Estimular la creación de tecnología adecuada a los actuales procesos de producción y la necesaria para nuevos productos. •Incentivar la adopción de normas internacionales relativas a la calidad por parte de la industria regional. <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Mantener una relación estrecha con los donantes internacionales que apoyan proyectos de innovación tecnológica y calidad. •Divulgar a nivel regional e internacional el impacto en la productividad, resultado de la incorporación de tecnología y normativa de calidad en cada uno de los proyectos. <p>ACCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Desarrollo del componente industrial en el proyecto Mega Tech •ApoyarFortalecer los programas que relacionan a la industria con la Academia, por ejemplo el concepto de universidad empresarial. •Creación de un instituto tecnológico de diseño industrial (textil, confección, calzado, etc.) <p>INSTITUCIONES RESPONSABLES: SIECA, CONACYT, UNIVERSIDADES DE LA REGION, FECAICA</p>
---	--

Fuente: Elaboración propia a partir de MINEC, ASI, Propuesta de la Política Industrial de El Salvador, 2005

7- Eje de fondo de desarrollo industrial regional:

OBJETIVOS:

•Otorgar los recursos financieros demandados por las empresas industriales sin exclusiones por causas de tamaño, actividad, o destino de su producción localizadas en la región, para el desarrollo de proyectos factibles y rentables, orientando a las empresas desde su formulación y ejecución. (Mediante la participación de los demás ejes del Plan de Desarrollo Industrial), mejorando la calificación crediticia de los clientes industriales ante la banca comercial.

RECURSOS:

•Tomando en cuenta que el origen de los recursos provendrá de los Gobierno y de Organismos Financieros y de Cooperación Regionales e Internacionales, será necesario diseñar los mecanismos operativos pertinentes para el control de los fondos, especialmente los dictados por la práctica y los estándares internacionales

Organización:

•Para la asignación y control de los recursos administrados por el Fondo, se propone una organización básica que cubra las siguientes áreas: Administración y Operaciones, Créditos y Riesgo, Auditoría y Legal. En estas instancias técnicas administrativas se elaboraran las propuestas a cerca de los plazos, garantías, tasas y montos.

Destinos del fondo de desarrollo industrial regional:

El Fondo cubrirá diferentes destinos orientados a satisfacer las necesidades del sector industrial tales como:

- Ampliar la infraestructura industrial existente
- Establecer nuevas industrias
- Aumentar las capacidades de producción, ingeniería y diseño
- Instalar en las industrias unidades de investigación, innovación y desarrollo de nuevos productos.
- Aumentar estándares de calidad y adquirir sistemas de calidad

Monto del Fondo de Desarrollo Industrial :

:Para alcanzar los objetivos de reactivación y expansión del crecimiento del sector industrial el Fondo deberá establecerse con un capital inicial semilla de US \$250 millones de dólares, el cual será aportado en un 50% por los Gobierno y un 50% por el sector industrial, con recursos propios o en las condiciones de líneas crediticias preferenciales para el sector.

Fuente: Elaboración propia a partir de MINEC, ASI, Propuesta de la Política Industrial de El Salvador, 2005

5.4 Reasignación óptima de los recursos productivos

Considerando que los flujos comerciales entre Centro América y los Estados Unidos están basados predominantemente en el comercio Inter.-industrial, se podría suponer que las exportaciones centroamericanas a Estados Unidos en gran medida están basadas en las ventajas comparativas, obtenidas según las predicciones del modelo de Hechscher-Ohlin-Samuelson (Samuelson,1949), es decir, en función de las dotaciones relativas de los factores de producción y de las intensidades relativas en el uso de esos factores entre las diferentes actividades productivas. Por lo tanto, sería de esperar que ante el DR-CAFTA se generen ganancias y pérdidas para los dueños de los diferentes factores de la producción en los países de Centro América, toda vez que se están eliminando las barreras al comercio entre los países de la región y Estados Unidos. Además, si el recurso relativamente abundante en Centro América es el trabajo y sí las exportaciones de estos países son relativamente intensivas en el uso de este factor de la producción, entonces la liberalización del comercio mediante el DR-CAFTA debería incrementar los salarios y la participación relativa de los trabajadores centroamericanos en el ingreso nacional, tal como lo pronostica el teorema de Stolper-Samuelson (1941).

En el capítulo IV, se identificaron los productos dinámicos y rezagados con ventajas comparativas para cada país de la región, (Ver Anexos donde se presenta el listado de productos rezagados y dinámico por país) tomando en cuenta la oferta exportable de estos países con ventajas comparativas reveladas al mundo y a los EEUU. El resultado más importante de dicho análisis, es que existe una gran cantidad de productos, que muestran rezago (Ver en Anexo el listado). Habiéndose identificado estos productos en necesario

establecer un procedimiento con el propósito de resignar los recursos en lo particular, para apoyar a los perdedores potenciales del tratado, se podría pensar en un procedimiento que incluya, al menos, los siguientes pasos:

- Identificar a los perdedores, esto es, identificar donde están y como llegar a ellos.
- Determinar que tan lejos están estos productores de poder alcanzar un nivel de eficiencia que les permita competir exitosamente. Es decir, llevar a cabo diagnóstico que permitan identificar sus fortalezas y debilidades.
- Diseñar un paquete de capacitación y asistencia técnica de acuerdo con los resultados de los diagnósticos antes señalados, así como monitorear el avance e impacto de tal paquete sobre el desempeño de los productores.
- Mejorar el acceso al crédito y a los demás servicios financieros para los productores, no sólo en términos de aumentar su capital de trabajo, sino también sus posibilidades de llevar a cabo nuevas inversiones en sus plantas industriales.
- Mejorar el acceso a sistemas de información (computación, telefonía, buscadores de personas, Internet, etc) que faciliten el mercadeo de estos productos, así como mejorar la infraestructura vial para que los productores, especialmente aquellos que se desenvuelven en mercados muy fragmentados.
- Promover la adopción de aplicaciones basadas en computación e Internet, toda vez que es bien conocido que tales aplicaciones están incrementando en forma apreciable la productividad de las diversas empresas, por medio de la

automatización de procesos y el acceso a información de utilidad para el empresario, en el momento en que éste la requiere.

- Mostrar a los perdedores potenciales alternativas productivas en sus propias regiones, tomando como referencia aquellas que se han identificado con ventajas comparativas en la oferta exportable de cada uno de los países de la región.
- Como bien lo expone Castañeda (2004), en casos muy calificados y debido a las serias restricciones presupuestarias de los países mas pobres de la región (Honduras y Nicaragua), cabría estudiar la posibilidad de apoyar a algunos de los perdedores potenciales con programas de compensación, los cuales faciliten contar con ingresos adicionales para que estos hogares mantengan ciertos niveles de consumo (*smoothing consumption*) mientras se alcanza su transición hacia mayores niveles de productividad y competitividad en las actividades productivas tradicionales, o en su defecto, mientras se transita hacia otras actividades de mayor potencial económico.
- Por último, es importante reiterar que en Centro América existen una serie de obstáculos internos que limitan considerablemente la competitividad del sector productivo de estos países, los cuales deben ser removidos en aras de procurar que todos los sectores puedan beneficiarse del CAFTA.

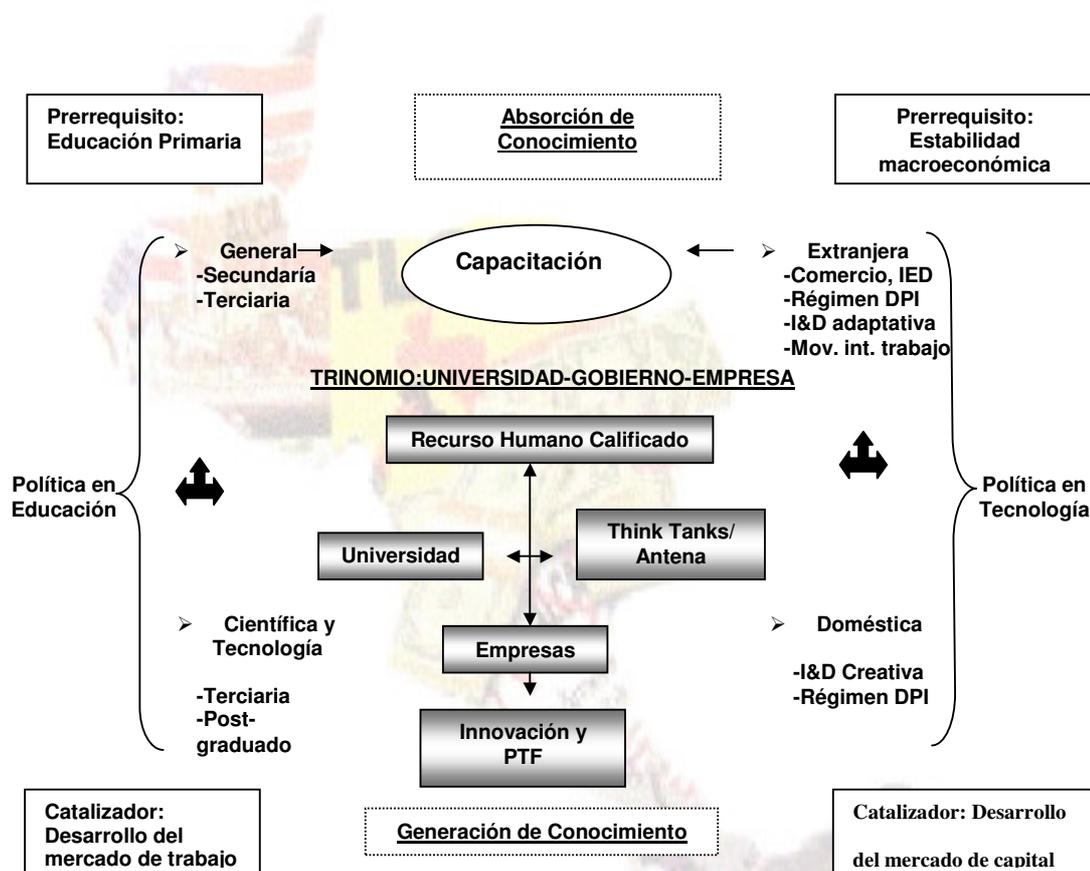
5.5 Estrategia para solucionar problemática de improductividad

Para resolver un problema primero hay que conocerlo, para educar bien, hace falta saber qué es lo que las personas necesitan aprender o reforzar y cómo hacerlo. La evaluación educativa

es, entonces, una herramienta para descubrir qué conocimientos son débiles o simplemente no existen, para después proponer estrategias de mejoras, es por eso que en la actualidad existe un momentum global de la estrategia del conocimiento que se basa en que a mayor educación mayor productividad laboral. Siguiendo este enfoque desarrollado por De Ferrari et al. (2002b), en el Gráfica 5.4 resumimos en forma esquemática los principales determinantes que permiten transformar una economía que produce bienes y servicios mediante la absorción de conocimiento en una economía de alto nivel innovativo, basada en la generación del conocimiento, es decir crear una economía donde las inversiones son de mayor calidad y, por ende, producen crecimientos constantes en la productividad total de los factores, favoreciendo así un crecimiento sostenido en la producción.

En el Gráfica 5.3 muestra que existen dos prerequisites y dos elementos catalizadores para lograr la transición exitosa de un país desde la absorción de conocimientos hacia la generación de conocimientos, donde las políticas de educación y de tecnología constituyen los dos pilares del esfuerzo. Acá sobresalen dos mecanismos de interacción entre estos dos pilares. El primero es la capacitación al recurso humano por parte de las empresas y el segundo es el funcionamiento eficiente del Trinomio Universidad-Gobierno –Empresa; es decir, se requiere la eficiente interacción entre los actores públicos, privados e instituciones relacionadas con la creatividad e innovación.

Gráfica 5.3 Transitando hacia la economía del conocimiento



Fuente: Elaboración propia con base en De Ferranti et al. (2002, p.6)

5.6 Políticas macroeconómicas y reformas institucionales necesarias

La reducción de las brechas en calidad (eficiencia) como innovación y difusión (cambio técnico) deben ser acometidas mediante las siguientes políticas macroeconómicas:

- Política educativa que aumente los años de escolaridad promedio, un mayor porcentaje de población que complete educación secundaria y la calidad.

- b) Política fiscal más eficiente en la generación de ingresos totales como en el uso en los gastos corrientes derivados de mayores necesidades de gasto social, infraestructura y el fortalecimiento de las instituciones.
- c) Se necesita avanzar en un mayor desarrollo del sistema financiero regional con vista a aumentar la eficiencia en la intermediación financiera y en la asignación de capital para inversión productiva.
- d) Mejorar la efectividad de la política comercial mediante el esfuerzo del proceso de integración regional, en términos físicos y factores. Asimismo, consolidar el CAFTA-DR, y **concretar la Unión Aduanera Centroamericana**
- e) Darle mayor autonomía a las instituciones regionales como el SICA, SIECA y PARLACEN

5.7 Estrategias a desarrollar para aumentar la competitividad en el sector manufactura

Ante el desafío en que se encuentra Centroamérica, de perfeccionar su mercado común y avanzar a otras etapas, ya que la política económica regional descansa ahora en un marco de amplia apertura comercial y de globalización de la economía, se considera que es decisiva la participación del sector industrial en el contexto del Mercado Común Centroamericano y en el proceso de acercamiento comercial con terceros países.

Como una forma de enfrentar la nueva y feroz competencia resultante de la apertura de la región a la economía mundial, se recomienda a los empresarios centroamericanos desarrollar estrategias innovadoras para volverse competitivos en el mercado internacional. Cada actividad económica es diferente, y se requieren estrategias individuales. Sin embargo, las

respuestas desarrolladas para aumentar la competencia en los mercados centroamericanos son similares.

Algunas estrategias que se recomienda sean consideradas en el sector manufactura son las siguientes:

Modernización

La implementación de programas de modernización es una de las primeras estrategias que deberán ponerse en práctica en el sector con el propósito de enfrentar la competencia internacional. Estos programas consisten en la adquisición de tecnología para aumentar la productividad; mejorar la calidad de los productos, empaques y servicios a los consumidores, fechas de entrega y campañas de publicidad; nuevas opciones financieras; y nuevas políticas para capacitar y reclutar a los trabajadores y gerentes. Las empresas deberán comprender cada vez más que la supervivencia depende en volverse y permanecer actualizadas.

Contratación de expertos

Una segunda estrategia de modernización que deberán adoptar los empresarios centroamericanos es la contratación de expertos, la investigación, los estudios de mercado y el análisis de la competitividad, la evaluación de nuevos proveedores y materiales, antes de adoptar decisiones. Las empresas también deberán desarrollar indicadores de resultados para estar informados y aprender acerca de mejores prácticas incluyendo las que se usan en otras industrias.

Aumentar profesionalismo

Otra estrategia que deberán adoptar los empresarios regionales es de “profesionalizar” sus empresas. Deberán hacer esfuerzos considerables para cambiar los sistemas de administración tradicional de sus empresas—muchas de las cuales son empresas de tipo familiar—hacia estilos de administración más profesional. Es importante la capacitación de los empleados para que administren las empresas con un mayor profesionalismo, pero más importante aún es contar con una administración profesional si se tiene en cuenta el gran número de empresas de carácter familiar que existen en la región.

Concentrar el enfoque

A medida que los mercados se vuelven más competitivos por el CAFTA, deberán requerirse más recursos para mantener una empresa o producto en el mercado, por lo tanto la cuarta estrategia que se recomienda a los empresarios es concentrarse en un número más reducido de actividades comerciales o productos. Existe una correlación inversa entre el grado de competencia y el número de negocios diferentes que se pueden administrar eficientemente.

Lograr economías de escala

Otra estrategia que se recomienda a los empresarios de la región es la reducción de costos utilizando las ventajas que ofrecen las economías de escala en la producción y en la compra de insumos. Dicha estrategia consiste en encarar la globalización realizando compras en gran volumen y tener una fuerte presencia en el mercado. Cuanto más grande es la empresa mayor es su poder de compra, lo cual mejora su capacidad para ofrecer a los clientes los mejores precios.

Creación de alianzas estratégicas

Otra estrategia que se recomienda a las empresas centroamericanas es la realización de alianzas con empresas de alcance mundial para lograr ventajas comparativas tales como el acceso a nuevos mercados, mejor tecnología y economías de escala en la producción y en la compra de insumos. En efecto, las empresas internacionales aplican estrategias similares de penetración de mercados mediante alianzas con las empresas locales.

5.8 Conclusiones

Los retos y oportunidades que hoy se nos abren, conllevan la necesidad histórica de trabajar en forma conjunta, con una visión compartida, en procura de un desarrollo equilibrado y sostenido en nuestra región.

En ese sentido, consideramos necesario que esa agenda centroamericana parta del reconocimiento que la educación, la salud y la seguridad seguirán siendo pilares fundamentales para un crecimiento económico sostenido con reducción de los niveles de desempleo y pobreza y con una mejor distribución de la riqueza.

Paralelamente, como región debemos avanzar hacia la resolución rápida de los problemas de infraestructura en puertos, aeropuertos, carreteras y aduanas. La infraestructura es una de nuestras principales debilidades si se nos compara con otros países o regiones del mundo con los que estamos compitiendo por atracción de inversiones.

Consideramos que en la agenda común cada país debe establecer políticas claras de fomento de la producción nacional. Particular énfasis deberán tener aquellas dirigidas a la innovación y desarrollo tecnológico, y al fortalecimiento de la competitividad de las pequeñas y medianas

empresas, tanto para las que dirigen su producción al mercado local como aquellas que exporten.

El presente estudio ha identificado los productos dinámicos y rezagados de Centro América con ventajas comparativas para, con base en ello, proponer medidas que conduzcan hacia una reasignación óptima de los recursos productivos ante el CAFTA.

La agenda que enfrentan los países de Centro América para aprovechar las oportunidades y hacer frente en forma exitosa a los retos del CAFTA es muy amplia y compleja. Muchas de las recomendaciones son arduas conocidas, por lo cual nuestro aporte ha sido el circunscribirlas en temas específicos que faciliten su comprensión e importancia.

La experiencia de países como México, en el contexto del NAFTA, y Chile-USA deben de servir de alerta a los países centroamericanos, para comenzar desde ya a trabajar en el diseño e implementación de políticas que favorezcan la asignación de recursos acordes con las ventajas comparativas de cada país, mejoren el clima de inversión y ayuden al sector industrial mejorar su competitividad, o bien, a transitar hacia actividades más competitivas.

El sector manufactura necesita ser más innovador y la evolución del crecimiento se explica por débiles procesos de acumulación de capital físico y humano, y no por una verdadera productividad, además las tasas de inversión son bajas para aumentar la productividad del capital físico.

Ha habido progresos en los indicadores educativos pero siguen siendo bajos para aumentar la productividad del trabajo ajustada por calidad, la Productividad de los factores se reduce aún

más cuando se incorpora el capital humano, la nula productividad de los factores es un patrón común en toda la región centroamericana.

Por lo tanto el sector de manufactura de Centroamérica necesita mejorar el coeficiente de ahorro nacional para acompañar la inversión, ya que los países con altos niveles de crecimiento presentan ratios de ahorro por encima del 26%.

La complementariedad entre la inversión pública y privada, además se requiere mejorar la competitividad costes y precios y elevar la productividad laboral para buscar mayores encadenamientos entre los sectores dinámicos y el resto del aparato productivo y retomar la política sectorial en toda la región.

ANEXO I: Desglose del sector manufacturero del SAC

Desglose del Sector Manufacturero en el SAC

SECCION V: PRODUCTOS MINERALES.

CAPITULO 25: Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos.

CAPITULO 26: Minerales metalíferos, escorias y cenizas.

CAPITULO 27: Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación

SECCION VI: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS.

CAPITULO 28: Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos

CAPITULO 29: Productos químicos orgánicos.

CAPITULO 30: Productos farmacéuticos.

CAPITULO 31: Abonos.

CAPITULO 32: Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos

CAPITULO 33: Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador

CAPITULO 34: Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar

CAPITULO 35: Materias albuminóideas; productos a base de almidón o de fécula

CAPITULO 36: Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas)

CAPITULO 37: Productos fotográficos o cinematográficos.

CAPITULO 38: Productos diversos de las industrias químicas.

SECCION VII: PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS

CAPITULO 39: Plástico y sus manufacturas.

CAPITULO 40: Caucho y sus manufacturas.

SECCION VIII: PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERIA O GUARNICIONERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA.

CAPITULO 41: Pieles (excepto la peletería) y cueros.

CAPITULO 42: Manufacturas de cuero; artículos de talabartería; artículos de viaje

CAPITULO 43: Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica o artificial.

SECCION IX: MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA.

CAPITULO 44: Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.

CAPITULO 45: Corcho y sus manufacturas.

CAPITULO 46: Manufacturas de espartería o de cestería.

SECCION X: PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS Y DESECHOS); PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES.

CAPITULO 47: Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel

CAPITULO 48: Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.

CAPITULO 49: Productos editoriales, de la prensa o de las demás industrias gráficas

SECCION XI: MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS.

CAPITULO 50: Seda.

CAPITULO 51: Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.

CAPITULO 52: Algodón.

CAPITULO 53: Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados

CAPITULO 54: Filamentos sintéticos y artificiales.

CAPITULO 55: Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.

CAPITULO 56: Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados especiales; cordeles, cuerdas

CAPITULO 57: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.

CAPITULO 58: Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes

CAPITULO 59: Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas

CAPITULO 60: Tejidos de punto.

CAPITULO 61: Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto.

CAPITULO 62: Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto.

CAPITULO 63: Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

SECCION XII: CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO.

CAPITULO 64: Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.

CAPITULO 65: Sombreros, demás tocados y sus partes.

CAPITULO 66: Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones – asiento, látigos

CAPITULO 67: Plumasy plumón preparados y artículos de plumas o plumón; flores

SECCION XIII: MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLES, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS.

CAPITULO 68: Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto (asbesto)

CAPITULO 69: Productos cerámicos.

CAPITULO 70: Vidrio y sus manufacturas.

SECCION XIV: PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS, BISUTERIA; MONEDAS.

CAPITULO 71: Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas

SECCION XV: METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS.

CAPITULO 72: Fundición, hierro y acero.

CAPITULO 73: Manufacturas de fundición, hierro o acero.

CAPITULO 74: Cobre y sus manufacturas.

CAPITULO 75: Níquel y sus manufacturas.

CAPITULO 76: Aluminio y sus manufacturas.

CAPITULO 77: (Reservado para una futura utilización en el Sistema Armonizado)

CAPITULO 78: Plomo y sus manufacturas.

CAPITULO 79: Cinc y sus manufacturas.

CAPITULO 80: Estaño y sus manufacturas.

CAPITULO 81: Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas materias.

CAPITULO 82: Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa

CAPITULO 83: Manufacturas diversas de metal común.

SECCION XVI: MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.

CAPITULO 84: Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos

CAPITULO 85: Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabac.

SECCION XVII: MATERIAL DE TRANSPORTE

CAPITULO 86: Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes.

CAPITULO 87: Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrest.

CAPITULO 88: Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.

CAPITULO 89: Barcos y demás artefactos flotantes.

SECCION XVIII: INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS.

CAPITULO 90: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida

CAPITULO 91: Aparatos de relojería y sus partes.

CAPITULO 92: Instrumentos musicales; sus partes y accesorios.

SECCION XIX: ARMAS, MUNICIONES, SUS PARTES Y ACCESORIOS.

CAPITULO 93: Armas, municiones, sus partes y accesorios.

SECCION XX: MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS.

CAPITULO 94: Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares

CAPITULO 95: Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.

CAPITULO 96: Manufacturas diversas.

SECCION XXI: OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES

CAPITULO 97: Objetos de arte o colección y antigüedades.

CAPITULO 98: (Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

CAPITULO 99: (Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

**ANEXO II: Productos con ventajas comparativas respecto de Estados Unidos por país
Centroamericano, según si son dinámicos o rezagados**

Costa Rica

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS - COSTA RICA
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 96	Manufacturas diversas

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS - COSTA RICA
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS - COSTA RICA (continuación)
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; "cermet"; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes

CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS - COSTA RICA (continuación)
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

CONTENIDO	PRODUCTOS DINAMICOS - COSTA RICA
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; "cermet"; manufacturas de estas
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - COSTA RICA
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - COSTA RICA (continuación)
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - COSTA RICA (continuación)
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

El Salvador

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS - EL SALVADOR
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 96	Manufacturas diversas

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS – EL SALVADOR
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes

CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS – EL SALVADOR (Continuación)
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

CONTENIDO	PRODUCTOS DINAMICOS - EL SALVADOR
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - EL SALVADOR
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - EL SALVADOR (Continuación)
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; "cermet"; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - EL SALVADOR (Continuación)
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

Guatemala

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS - GUATEMALA
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS – GUATEMALA (Continuación)
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 96	Manufacturas diversas

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS - GUATEMALA
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS – GUATEMALA (Continuación)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

CONTENIDO	PRODUCTOS DINAMICOS - GUATEMALA
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - GUATEMALA
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS – GUATEMALA (Guatemala)
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS – GUATEMALA (Guatemala)
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

Honduras

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS - HONDURAS
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS – HONDURAS (Continuación)
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS - HONDURAS
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 50	Seda.

CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS – HONDURAS (Continuación)
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

CONTENIDO	PRODUCTOS DINAMICOS - HONDURAS
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADO - HONDURAS
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADO – HONDURAS (Continuación)
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

Nicaragua

CONTENIDO	PRODUCTOS CON VENTAJAS COMPARATIVAS - NICARAGUA
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS - NICARAGUA
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos

CONTENIDO	PRODUCTOS SIN VENTAJAS COMPARATIVAS – NICARAGUA (Continuación)
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CONTENIDO	PRODUCTOS DINAMICOS - NICARAGUA
CAPITULO 26	Minerales metalíferos, escorias y cenizas
CAPITULO 43	Peletería y confecciones de peletería; peletería fáctica
CAPITULO 44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
CAPITULO 52	Algodón.
CAPITULO 61	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
CAPITULO 63	Artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos
CAPITULO 82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS - NICARAGUA
CAPITULO 25	Sal, azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
CAPITULO 27	Combustibles minerales, aceites minerales y destilación
CAPITULO 28	Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos
CAPITULO 29	Productos químicos orgánicos
CAPITULO 30	Productos farmacéuticos
CAPITULO 31	Abonos.
CAPITULO 32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados
CAPITULO 33	Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería
CAPITULO 34	Jabón, agentes orgánicos, lubricantes, agentes para lavar
CAPITULO 35	Materias albuminóideas; productos a base de almidón
CAPITULO 36	Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos
CAPITULO 37	Productos fotográficos o cinematográficos.
CAPITULO 38	Productos diversos de las industrias químicas
CAPITULO 39	Plástico y sus manufacturas
CAPITULO 40	Caucho y sus manufacturas
CAPITULO 41	Pieles (excepto la peletería) y cueros
CAPITULO 42	Manufacturas de cuero, artículos de viaje, bolsos de mano
CAPITULO 45	Corcho y sus manufacturas
CAPITULO 46	Manufacturas de espartería o de cestería
CAPITULO 47	Pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas
CAPITULO 48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel
CAPITULO 49	Productos editoriales, de la prensa o industrias gráficas
CAPITULO 50	Seda.
CAPITULO 51	Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
CAPITULO 53	Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos
CAPITULO 54	Filamentos sintéticos y artificiales.
CAPITULO 55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
CAPITULO 56	Guata, fieltro y tela sin tejer, hilados; cordeles, cuerdas
CAPITULO 57	Alfombras y revestimientos para el suelo, de materia textil.
CAPITULO 58	Tejidos; superficies textiles con mechón insertado; tapicería
CAPITULO 59	Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas

CONTENIDO	PRODUCTOS REZAGADOS – NICARAGUA (Continuación)
CAPITULO 60	Tejidos de punto
CAPITULO 62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir
CAPITULO 64	Calzado, polainas y análogos; partes de estos artículos
CAPITULO 65	Sombreros, demás tocados y sus partes.
CAPITULO 66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones y asiento
CAPITULO 67	Plumas y plumón y artículos de plumas o plumón; flores artif.
CAPITULO 68	Manufacturas de piedra, yeso fraguables, cemento, amianto
CAPITULO 69	Productos cerámicos
CAPITULO 70	Vidrio y sus manufacturas
CAPITULO 71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas
CAPITULO 72	Fundición, hierro y acero.
CAPITULO 73	Manufacturas de fundición, hierro o acero
CAPITULO 74	Cobre y sus manufacturas
CAPITULO 75	Níquel y sus manufacturas
CAPITULO 76	Aluminio y sus manufacturas
CAPITULO 77	(Reservado para una futura utilización en el sac armonizado)
CAPITULO 78	Plomo y sus manufacturas
CAPITULO 79	Cinc y sus manufacturas
CAPITULO 80	Estaño y sus manufacturas
CAPITULO 81	Los demás metales comunes; “cermet”; manufacturas de estas
CAPITULO 83	Manufacturas diversas de metal común
CAPITULO 84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos
CAPITULO 85	Máquinas, aparatos de grabación y material eléctrico y partes
CAPITULO 86	Vehículos y material para vías férreas o similares, y sus partes
CAPITULO 87	Vehículos automóviles, tractores y demás vehículos terrestres
CAPITULO 88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
CAPITULO 89	Barcos y demás artefactos flotantes
CAPITULO 90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía
CAPITULO 91	Aparatos de relojería y sus partes
CAPITULO 92	Instrumentos musicales; sus partes y accesorios
CAPITULO 93	Armas, municiones, sus partes y accesorios
CAPITULO 94	Muebles, mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama
CAPITULO 95	Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes
CAPITULO 96	Manufacturas diversas
CAPITULO 97	Objetos de arte o colección y antigüedades
CAPITULO 98	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)
CAPITULO 99	(Reservado para usos particulares por las Partes Contratantes)

Bibliografía

Libros de Consultas

- Balassa, Bela. “ Trade Liberalización Among Industrial Countries”, McGraw Hill, 1967.
- Garcia-Sordo, Juan B. “ Marketing Internacional”, Editora McGraw Hill, 2000.
- Porter, Michael. “ Liberalización Económica Internacional”, Editora McGraw Hill, 2001.
- Vidal, Manuel. “ Nociones de la historia de Centroamérica”, Ministerio de Educación de El Salvador, 1981.
- De Ferranti, David,. “From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality”, World Bank, 2002.
- De Ferranti, David. “Closing the Gap in Education and Technology”, World Bank, 2002.
- Freund, C y D. Weinhold. “ The Internet and International Trade in Services”, AEA Papers and Proceedings, Vol.92. No.2, 2002.
- Grossman, Gene y Elhanan Helpman. “ Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge”, MIT Press, 1991.
- Jones, Ronald. “ Globalization and the Theory of Input Trade. Cambridge”, MIT Press, 2000.
- Krugman, Paul. “ Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade”, Journal of International Economics 9:469-479, 1979.
- Leamer, Edward. “ Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence”. Cambridge, MIT Press. 70, 1984.
- Monge-González, Ricardo y Jorge Corrales-Quesada. “ Políticas de Protección de Incentivos a la Manufactura, Agroindustria y Algunos Sectores agrícolas en Centroamérica”, Econofón, 1998.

Monge-González, Ricardo, Claudio González-Vega y Francisco Monge-Ariño. “ Efectos Potenciales de un Tratado de Libre Comercio entre USA y Centroamérica sobre el sector Agropecuario y Agroindustrial de Costa Rica y El Salvador”, Econofín, 1988.

Barrios, Oscar Mauricio. “ Tesis Doctoral: La Integración Económica Centroamericana”, Córdoba, Junio 2003.

Revistas de Consultas

Bond, Erick. “*Trade Structure and Development: The role of Logistics Costs in Latin American Countries*”, Department of Economics, Penn State University, 2001.

Bruno, Michael. “ *Market Distortions and Gradual Reform*”, Review of Economic Studies. Vol. 39, issue 3, pag. 373-83, 1972

Cataneda, Tarcisio. “ *Compensations for the Trade Reforms in Agriculture in Latin America and the Caribbean: Policy Options and Design and Implementation Issues*”, World Bank, Mimeo, 2004.

Findlay, Ronald y Ronald Jones. “ *Input Trade and the Location of Production*”, American Economic Review 91:29-33, 2001.

Hakura, Dalia. “*Why Does HOV Fail? The Role of Technological Differences within the EC*”, Journal of International Economics, 54:361-82, 2001.

Carrillo, Javier. “*Administración de la Generación del Conocimiento*”, Tecnológico de Monterrey, Nuevo León, 2004.

Paginas Web

<http://www.sgsica.org>

<http://www.unctad.org>

<http://www.bancomundial.org/cafta>

<http://www.cabei.org>

<http://www.cmca.org.cr>

<http://www.ccad.ws>

<http://www.iadb.org>

<http://www.lanic.utexas.edu>

<http://www.icd.org.uy>

<http://mundolatino.org>

<http://www.sieca.org.gt>

<http://www.colombiaproductivo.com>

<http://www.esuca.edu.gt>

<http://www.sgsica.org/turismo>