

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA



Universidad de El Salvador

Hacia la libertad por la cultura

**ESPECIALIZACIÓN EXPORTADORA DE
EL SALVADOR HACIA EL MERCADO DE LA
UNIÓN EUROPEA EN EL PERÍODO 2005 - 2015**

PRESENTADO POR:

JOHANNA STEFANY ARAUJO PARADA
SHIRLEY MADELINE MENDOZA COREAS

**PARA OPTAR AL GRADO DE:
LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

MARZO 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR	: MSc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
SECRETARIO GENERAL	: LIC. CRISTÓBAL HERNÁNDEZ RÍOS BENÍTEZ
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	LIC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ : VÁSQUEZ
SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	: LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO
DIRECTORA DE ESCUELA DE ECONOMÍA	: LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN	LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA : MENÉNDEZ
COORDINADOR DE PROCESO DE GRADUACIÓN DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA	: MSc. ERICK FRANCISCO CASTILLO RIVAS
DOCENTE ASESOR	: MSc. KARLA MELISSA GUZMÁN
JURADO EXAMINADOR	: MSc. ERICK FRANCISCO CASTILLO RIVAS MSc. KARLA MELISSA GUZMÁN LIC. WALTER NEFTALÍ ESCOBAR (LECTOR)

MARZO 2019
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Porque todas las cosas proceden de él, y existen por él y para él.
¡A él sea la gloria por siempre! Amén. **Romanos 11:36** | NVI

Solo puedo decir hasta aquí me ayudo el Señor y que su fidelidad es incomparable.

Agradezco de manera especial a mi madre una mujer esforzada y valiente, que en todo momento estuvo conmigo, jamás podré pagarle todo lo que ha hecho por mí, gracias mami.

A mi familia en general que me apoyaron de manera incondicional.

A mi amado novio, quien me apoyo en todo momento, a quien admiro y respeto por su dedicación y compromiso por lo que hace, quien me inspira a esforzarme cada día más, gracias.....

A mi compañera de tesis, gracias por tu paciencia, ayuda y comprensión en todos los años que estuvimos juntas.

A nuestra asesora de tesis Karla Guzmán, gracias por asesorarnos, por su dedicación, y agradezco a cada uno de los profesores con los cuales recibí clases, quienes las convirtieron en momentos activos de construcción de nuevos conocimientos en mi formación profesional.

Johanna Stefany Araujo Parada

Agradezco inmensamente a Dios por permitirme culminar mi carrera con éxito, por darme la fuerza y valentía para seguir adelante en los momentos más difíciles y ayudarme a superar cada obstáculo a lo largo de mi formación como profesional.

Con mucho amor quiero agradecer de manera especial a mi madre, por su sacrificio y esfuerzo realizado a lo largo de mi vida y formación académica; gracias mami por ser una mujer extraordinaria, única, valiente, trabajadora, por enseñarme a luchar en la vida y a ser perseverante por mis sueños, infinitas gracias por todo su amor y ahora podemos decir después de todo lo que hemos vivido juntas: Lo logramos!!!

A mi papi, mi tío Berman, mis hermanos Jazmín, Jonathan e Iliana; a mis dos ángeles, mi hermano Manuel (†) y mi amada mamá Ofelia (†), por todo su amor y apoyo.

A Eduardo, a quien admiro y estimo mucho, quien me brindó su apoyo incondicional, me motivó a ser una mejor persona y a creer en mí; gracias por haberme hecho crecer en muchos aspectos de mi vida personal y profesional.

A mi compañera de tesis por su dedicación y ayuda durante este proceso; a nuestra asesora de tesis, gracias por asesorarnos, por su disposición, responsabilidad, consejos y conocimientos.

Shirley Madeline Mendoza Coreas

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I: ORIGEN Y DESARROLLO HISTÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	1
1.1 Aspectos Históricos Generales del Comercio Internacional.	1
1.1.1 Reseña Histórica del Comercio Internacional	1
1.1.2 El Comercio Internacional Actual	3
1.2 Evolución Teórica y Conceptual del Comercio Internacional	7
1.2.1 Las teorías tradicionales: El Comercio Basado en las Diferencias	8
1.2.2 La Política Comercial y los Aranceles	17
1.3 Antecedentes de la Relación Comercial entre Centroamérica y la Unión Europea	23
1.3.1 Origen de la Relación Comercial entre Ambas Regiones.	23
1.3.2 Relación Comercial entre los Bloques Económicos de Centroamérica y Europa, 2005-2015	26
1.4 Evolución de los Flujos Comercial entre El Salvador y la Unión Europea.....	33
1.4.1 Situación Actual del Intercambio Comercial.	34
CAPÍTULO II: CONVENIOS COMERCIALES ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA	44
2.1 Inicio de las Relaciones Comerciales en el marco del SGP, SGP PLUS y AdA.	44
2.1.1 Relaciones Comerciales Birregional Centroamérica y la Unión Europea.....	44
2.2 Aspectos Generales sobre Acuerdos Comerciales SGP, SGP Plus y AdA.	46
2.2.1 Sistema General de Preferencias y SGP Plus.	46
2.2.1.1 Generalidades del SGP.....	46
2.2.1.2 Generalidades del SGP plus	48
2.2.1.3 Diferencias y Similitudes entre el SGP y SGP Plus.	50
2.2.2 Acuerdo de Asociación (AdA).....	53
2.2.2.1 Firma del Tratado y Vigencia.....	53
2.2.2.2 Estructura del AdA.....	56
2.2.2.3 Aspectos Acordados en el AdA.....	58
2.2.2.4 Beneficios y Objetivos del AdA.....	59
2.2.2.5 Diferencias y Similitudes entre el SGP Plus y el AdA.....	61
2.3 Comercio e Inversión entre El Salvador y la Unión Europea ante el Acuerdo de Asociación.....	63
2.3.1 Intercambio Comercial SGP y SGP Plus.	63

2.3.1.1	Datos de Comercio en General.....	63
2.3.2	Intercambio Comercial en el Marco del Acuerdo de Asociación (AdA).	67
2.3.1.1	El Salvador y la UE.....	67
2.3.1.2	Desgravación Arancelaria	70
2.3.1.3	Inversión Extranjera Directa	71
CAPÍTULO III: APLICACIÓN DE INDICADORES PARA EVALUAR EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE EL SALVADOR Y LA UNIÓN EUROPEA 2005-2015.....		76
3.1	Indicador de Posición Comercial.	76
3.1.1	Posición Comercial de El Salvador.	76
3.2	Indicadores de Dinamismo Comercial.	78
3.2.1	Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).	78
3.2.1.1	Identificación de los Productos Competitivos para El Salvador.	78
3.2.1.2	Cálculo del Índice de Ventajas Comparativas Revelada (IVCR).....	85
3.2.2	Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl-Hirschman).	92
3.2.3	Índice de Grubel Lloyd (GLL)	97
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		100
4.1	Conclusiones	100
4.2	Recomendaciones.....	106
ANEXOS		114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°I.1: Aplicación de la Ventaja absoluta.....	9
Tabla N°I.2 Aplicación de la Ventaja Comparativa.....	12
Tabla N°I.3 Diferencias entre un Tratado de Libre Comercio (TLC) y un Acuerdo de Asociación (AdA)	25
Tabla N°I.4 Centroamérica: Principales productos exportados a la Unión Europea, año 2015	30
Tabla N°I.5 Centroamérica: Principales productos importados desde la Unión Europea, año 2015	32
Tabla N°I.6 El Salvador: Principales productos exportados a la UE, año 2015	39
Tabla N°II.1 Reglamento SGP y SGP Plus.....	50
Tabla N°II.2 Comparación de las Preferencias Arancelarias entre el SGP y el SGP Plus.....	51
Tabla N°II.3 Ronda de Negociaciones del Acuerdo de Asociación.....	54
Tabla N°II.4 Diferencias y Similitudes entre el SGP Plus y el AdA.	62
Tabla N°II.5 Logros en el marco del Acuerdo de Asociación, año 2013.....	69
Tabla N°II.6 El Salvador: Número de empleos generados y empresas según rama de actividad, año 2011.....	71
Tabla N°II.7 El Salvador: Empresas exportadoras y valor exportado hacia la Unión Europea, período 2005-2015	74
Tabla N° III.1 Coeficiente de Apertura Comercial entre El Salvador y la UE, período 2005-2015 .	77
Tabla N° III.2 VCE: Comparación del Índice de VCE de los principales productos exportados a la UE hacia El Salvador, años 2005, 2010 y 2015.....	81
Tabla N° III.3 VCI: Comparación del Índice de VCI de los principales productos importados por El Salvador de la UE, años 2005, 2010 y 2015.....	84
Tabla N° III.4 Grado de concentración según IHH.....	93
Tabla N° III.5 Rangos de Índice de Grubel Lloyd para medir el comercio intraindustrial e interindustrial	97
Tabla N° III.6 El Salvador: Índice de Grubel Lloyd, por país de destino de la UE, período 2005-2015.....	98

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico N° I.2 Exportaciones de Centroamérica hacia la Unión Europea por país de origen, período 2005-2015	27
Gráfico N° I.3 Balanza Comercial de Centroamérica y la Unión Europea, período 2005-2015.....	29
Gráfico N° I.4 Principales socios comercial de El Salvador en el año 2015.....	35
Gráfico N° I.5 Exportaciones de El Salvador hacia Unión Europea, período 2005-2015	36
Gráfico N° I.6 Saldo de la Balanza Comercial de El Salvador con respecto a la Unión Europea, período 2005-2015,	37
Gráfico N° I.7 Composición de las importaciones de El Salvador procedentes de la UE, año 2015	42
Gráfico N° I.8 Principales 25 productos importados por El Salvador de la Unión Europea, año 2015	42
Gráfico N° II.1 Exportaciones e importaciones entre Centroamérica y la Unión Europea, período 1994-2015	64
Gráfico N° II.2 Exportaciones e importaciones entre El Salvador y la UE, período 1994-2015	66
Gráfico N° II.3 Cobertura de las Ofertas Intercambiadas en Fracciones Arancelarias	70
Gráfico N° II.4 Flujos de IED de la Unión Europea en El Salvador.....	73
Gráfico N° III.1 Desempeño de los mayores IVCR de los principales productos exportados por El Salvador a la Unión Europea, años 2005, 2010 y 2015	86
Gráfico N° III.2 El Salvador: Productos con mayor IVCR, año 2015 y comportamiento durante los años 2005 y 2010	90
Gráfico N° III. 3 El Salvador: Productos en desventaja de acuerdo al IVCR, años 2005, 2010 y 2015.....	91
Gráfico N° III. 4 El Salvador: Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl-Hirschman) por destino de exportación, período 2005-2015.....	94
Gráfico N° III.5 El Salvador: Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl-Hirschman) de productos exportados, período 2005-2015.	95

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Otras Generalidades del SGP.	114
Anexo 2: Aprovechamiento del SGP y SGP Plus.	115
Anexo 3: Índices de Apertura entre El Salvador y la UE.	118
Anexo 4: Cálculo de principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 15 productos con mayor IVCR, año 2005.	119
Anexo 5: Cálculo de principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 9 productos con mayor IVCR, año 2010.	120
Anexo 6: Cálculo de principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 9 productos con mayor IVCR, año 2015.	121
Anexo 7: Principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 5 productos con mayor IVCR, año 2005.	122
Anexo 8: Principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 5 productos con mayor IVCR, año 2010.	122
Anexo 9 Principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 5 productos con mayor IVCR, año 2015.	123

SIGLAS

AC	Coeficiente de Apertura Económica
AdA	Acuerdo de Asociación
ADPC	Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
BCR	Banco Central de Reserva
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
C.A	Centroamérica
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIEX	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones
COEXPORT	Corporación de Exportadores de El Salvador
CONAMYPE	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
CONSAA	Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
FMI	Fondo Monetario Internacional
FUNDE	Fundación Nacional para el Desarrollo
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
GOES	Gobierno de El Salvador
H-O	Heckscher -Ohlin
IB	Índice de Balassa
IED	Inversión Extranjera Directa
IGLL	Índice de Grubel Lloyd
IHH	Índice Herfindahl-Hirschman
IVCR	Índice de Ventajas Comparativas Reveladas
MINEC	Ministerio de Economía
MIPYMES	Micro, Pequeña y Mediana empresa
OIT	Organización Mundial del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
PED	Países en Desarrollo
PIB	Producto Interno Bruto
PROESA	Organismo de promoción de inversiones de El Salvador
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SGP+	Sistema Generalizado de Preferencias Plus
SICE	Sistema Informático del Comercio Exterior
SICEX	Sistema Integrado de Comercio Exterior
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
SIGCI	Sistema Gráfico de Comercio Internacional
TLC	Tratado de Libre Comercio
UE	Unión Europea
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo
VCE	Índice de Ventajas Comparativas de Exportaciones
VCI	Índice de Ventajas Comparativas de Importaciones

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de la especialización exportadora de El Salvador con respecto a la Unión Europea (UE) tiene el propósito de explorar la inserción al mercado europeo de productos que destacan en la oferta exportable salvadoreña, y así mismo determinar la competitividad de estos, para impulsar la exportación de dichos productos.

Se describe la relación comercial de ambas regiones mediante la recopilación y análisis de una base de datos estadísticos, económicos y comerciales para realizar el cálculo de los índices de comercio exterior, que identifican los productos que poseen ventajas comparativas reveladas, exponen la concentración y diversificación de la oferta exportable en productos y según destino de las exportaciones, además de evidenciar el tipo de comercio que se tiene entre ambos bloques.

El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR) sobre el cual radica este estudio muestra la especialización relativa de un país, en cada sector respecto a la media mundial. Con la aplicación del IVCR se pretende en manera general procurar una eficiente asignación de aquellos recursos escasos con los que dispone el país, aumentar el intercambio comercial que existe con otros países con lo que se tiene convenios comerciales, para aprovechar de manera óptima los beneficios de estos, y así mismo especializarse en aquellos productos de actividades más lucrativas y con mayor valor agregado.

En el análisis de la oferta exportable salvadoreña de acuerdo al Índice de Balassa (IB) para el año 2015 se identificó un grupo de productos con los más altos valores de IVCR dentro de los que destacan, la melaza proveniente del azúcar, calzas, panty-medias, el azúcar de caña, desperdicios de algodón, camisas de punto; y a su vez en unos se demuestra la estabilidad de la competitividad que al mismo tiempo genera grandes expectativas para dichos sectores.

De igual manera se identificaron dentro de los productos más exportados por El Salvador hacia la UE, bienes con una situación de desventaja competitiva que fueron revelados por un IVCR negativo, en este caso se encuentra el petróleo que es incuestionable el hecho de que sea desventajoso para el país exportarlo, debido a que el país es un importador neto de petróleo y sus derivados, aparece inmerso en la dinámica del mercado mundial y no posee una influencia en la determinación de los precios debido a su tamaño de mercado ya que no tiene recursos petroleros.

Con la evaluación de otros índices como el de Herfindahl-Hirschman (IHH) que se utiliza como indicador que mide el grado de concentración/diversificación de las tendencias comerciales que sostiene un país. Para el caso salvadoreño los resultados muestran que para los años 2005-2013 tiene una oferta exportable concentrada en las mismas naciones europeas que son España, Alemania e Italia, pero para los años 2014-2015 se muestra un mercado moderadamente concentrado, poco a poco puede llegar a tener un mercado más diversificado. En términos generales El Salvador es un país con una canasta de bienes exportables concentrada en los mismos productos y está dirigida a un grupo pequeño de países europeos.

Los resultados que expuso el índice de Grubel Lloyd (IGLL) indica el grado y tipo de comercio existente entre los países que comercia, mostró que la mayoría de los países de la UE mantienen relaciones interindustriales con El Salvador, es decir, sus flujos comerciales se dan en diferentes sectores de actividades económicas.

INTRODUCCIÓN

Las políticas de apertura hacia el comercio exterior implementadas por las distintas naciones en las últimas dos décadas, han hecho del mundo un mercado global y cada vez más interconectado en donde los países buscan un uso más eficiente de los recursos disponibles y a su vez un aumento en el bienestar tanto económico como social de sus habitantes.

Los países se enfrentan a una mayor competencia externa, la cual trae consigo retos y obstáculos que deben ser superados con políticas comerciales estratégicas, ya que el uso de esta como instrumento para lograr la diversificación industrial y la creación de valor añadido es crucial. En cierto sentido toda política comercial se vuelve estratégica debido a que promueve o debilita determinados sectores del ámbito socioeconómico, cuyos incentivos (o desincentivos) impactan en las decisiones del comercio exterior, en el ámbito de la producción, en las estructuras de mercado, etc.

El Salvador se ha sumergido en la evolución de la apertura comercial desde finales de los años 80's lo cual le ha llevado a considerar la necesidad de mantener los mercados abiertos, firmando diferentes tratados comerciales con diferentes países, en donde existe una gran diferencia entre las naciones con que comercia, en cuanto a su desarrollo, composición de mercado, tamaño, y distancia geográfica con varios de los países con que se tienen acuerdos comerciales.

Debido a que las economías desarrolladas también han desregulado su comercio, en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos bilaterales, esto conlleva a que se establezcan convenios entre países o regiones como es el caso de la relación comercial entre la UE y América Latina.

Desde que se constituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1958, la política comercial y de cooperación comunitaria ha tenido un tratamiento específico para América Latina. La UE otorgó a los países “en desarrollo” a partir de 1971 el beneficio unilateral de participar en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como también el beneficio de Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) que implementó en el año de 1991, para ser precisos, sistemas que aplicaron una reducción y eliminación de los aranceles asignados a la importación de productos originarios de los países en vías de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de estos últimos, todo esto para apoyar en el aumento de los ingresos de exportación de los países menos desarrollados, promover el proceso de industrialización para diversificar las exportaciones, apresurar el ritmo de su crecimiento económico, además de fomentar las corrientes del intercambio comercial e incrementar el ingreso de divisas por exportaciones.

Es de mencionar que El Salvador se suscribió tanto en el SGP como el SGP Plus. Ambos programas abarcaron los mismos productos, sin embargo, el SGP Plus ofreció mayores ventajas a través de la suspensión total de los aranceles a la importación. Así mismo El Salvador se hizo acreedor del Acuerdo de Asociación establecido con la Unión Europea conocido por sus siglas como AdA, dicho acuerdo entró en vigencia en 2013. Este permitió aún más la liberalización del comercio entre CA y la UE.

La presente investigación tiene como tema la Especialización exportadora de El Salvador hacia el mercado de la UE en el período 2005-2015 abordando la penetración internacional de los productos nacionales a mercados europeos, tomando en cuenta la firma de programas comerciales para incentivar el intercambio entre ambas partes, así también el comportamiento de los flujos comerciales que se da entre ambas regiones. Se pretende realizar una comparación y evaluación de la evolución de la oferta exportable y también evaluar diversos factores del mercado europeo para especializarse y ampliar su oferta exportable con el fin de aumentar en el corto o mediano plazo el valor de las exportaciones. La Unión Europea representa un mercado único, no es un mercado homogéneo. Existen grandes diferencias entre los países en cuanto a sus características nacionales, como el idioma, la historia, la cultura, la demografía y el poder adquisitivo. Estas particularidades deben ser tomadas en cuenta por los exportadores antes de incursionar en el mercado de la UE.

El objetivo general de la presente investigación es evaluar la especialización exportadora de El Salvador hacia la UE considerando los mecanismos comerciales aplicados en el período 2005-2015, y los objetivos específicos que derivan del general son:

Determinar si en El Salvador hubo cambios en la oferta exportable hacia el mercado europeo después de la entrada en vigor del AdA.

Explicar las causas de la concentración y poca diversificación de productos exportados de El Salvador a la UE.

Identificar la aplicación de políticas comerciales que ha impulsado el gobierno salvadoreño para el aumento en el intercambio comercial con la UE.

Comparar y analizar la especialización exportadora de El Salvador hacia el mercado de la UE en los años 2005, 2010 y 2015; a partir de la estimación del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).

El estudio de esta problemática es relevante porque la UE es el tercer socio comercial más importante de El Salvador, para el año 2015 representó un 3% de las exportaciones salvadoreñas

totales, por lo que valió la pena haber realizado una reflexión de ese porcentaje relativamente bajo a pesar de contar con el AdA, ya que con este porcentaje queda en evidencia que el país no ha podido disminuir la alta interdependencia que se tiene con Estados Unidos, siendo actualmente el mayor socio comercial de El Salvador, representando el 47% del valor de las exportaciones totales para el año 2015.

Otro aspecto relacionado con el anterior punto que vuelve relevante esta investigación, es porque resulta útil para evaluar la especialización en la exportación de un producto en relación con la cesta homogénea de productos exportados por El Salvador en comparación con la UE, además identifica los productos de exportación que son competitivos, y también indica que productos no son competitivos y, por lo tanto, deben importarse.

Para las empresas es de suma importancia este tipo de estudios, ya que permite redirigir su oferta exportable en aquellos productos más competitivos, con oportunidades de crecimiento en el mercado europeo, y de una manera indirecta posibilita a que en el país disminuya la hegemonía de Estados Unidos que siempre ha permanecido presente sobre los flujos comerciales salvadoreños.

También, con este tipo de investigaciones, la información generada por este análisis puede ser de utilidad para instituciones de gobierno o sectores interesados para aportar ideas en la formulación de estrategias, así mismo para que impulsen políticas que vayan encaminadas a la mejora de los productos que muestran ventajas comparativas reveladas de sectores competitivos, e impacte de forma positiva el aumento de las exportaciones y diversificación de la oferta exportable de aquellos productos que incorporen mayor valor agregado, y que le generen nuevos empleos a la economía.

Para efectos de esta investigación, el espacio temporal que se tomó como referencia fue el período comprendido entre 2005 a 2015 y se hizo de tal manera para poder hacer un análisis detallado de un antes y un después de la entrada en vigencia del AdA, también como este se ha desarrollado y que efectos ha tenido en términos de exportación.

En cuanto a la delimitación espacial se tomó para el análisis El Salvador y a los 28 países que conforman la UE. La investigación es de tipo exploratorio y el enfoque con el que se desarrolla el método científico es inductivo. La recopilación de la información necesaria que se necesitó para la presente investigación provino de fuentes de información secundaria específicamente de trabajos de investigación del Banco Central de Reserva de El Salvador, indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Entre las fuentes bibliográficas utilizadas se encuentran documentos de: Banco Central de Reserva BCR, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX), CEPAL, Comisión Económica Europea (CEE), Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Ministerio de Economía (MINEC), Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Con el propósito de evaluar el desempeño del aparato exportador salvadoreño con respecto a la UE y así realizar un análisis más preciso que permita generar soluciones al problema, se hace el uso de indicadores de comercio exterior tales como indicadores de posición comercial, donde se presenta el Índice de Apertura Comercial que mide el grado de apertura de la economía de un país, considerando su comercio exterior en relación con el conjunto de su actividad económica global, así también indicadores de dinamismo comercial como: El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas que mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado, versus la importancia de las exportaciones del mismo producto en las exportaciones del mismo producto hacia el mundo. El Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl Hirschman) con el cual es posible medir el grado de diversificación, concentración o ambos; el Índice de Grubel Lloyd que mide el comercio intrasectorial entre los países con respecto a los productos que comercian, todos estos indicadores han sido diseñados por la Comisión Económica para América Latina.

La hipótesis general con que se parte este estudio es, que la especialización exportadora de El Salvador en el período 2005-2015 ha sido determinada por los mecanismos comerciales aplicados por la UE, y las hipótesis específicas que se derivan de la general son:

La oferta exportable de El Salvador hacia el mercado europeo no se ha ampliado después de la entrada en vigencia del acuerdo de asociación en 2013.

Los flujos comerciales entre El Salvador y la UE no reflejan los resultados esperados por los objetivos propuestos en el AdA después de la entrada en vigencia en el 2013.

El Salvador ha experimentado avances en la participación dentro del mercado de la UE después de la ratificación en el 2013 del AdA.

También que las políticas comerciales impulsadas por el gobierno salvadoreño han aumentado el intercambio comercial con la UE.

El desarrollo de la presente investigación está estructurado de la siguiente manera. En el capítulo uno se muestran los aspectos históricos y la evolución tanto teórica como conceptual del comercio internacional, exponiendo las tres teorías que componen el marco teórico tradicional: la Teoría de la Ventaja Absoluta, la Teoría de la Ventaja Comparativa y la Teoría de las Proporciones Factoriales o de Heckscher Ohlin, para poder explicar la Teoría de las Ventajas Comparativas reveladas de Balassa, la cual es la base fundamental en la que está sustentado el presente estudio. Además, en este capítulo se muestra y se describe las relaciones comerciales entre Centroamérica (C.A) y la UE; así mismo, los flujos comerciales que se dan entre El Salvador y la UE.

En el capítulo dos se hace una reseña histórica de los convenios comerciales entre C.A y la UE, y se realiza una exposición de las relaciones comerciales que se dan en el marco del SGP, SGP PLUS y AdA, otro aspecto del cual se hace referencia es al libre flujo de la Inversión Extranjera Directa que existe tanto para C.A-UE y ESA-UE, puesto que la IED tiende a desempeñarse como instrumento para mejorar las prácticas productivas.

En el tercer capítulo se ve y se realiza un análisis temporal de los resultados de los indicadores de posición comercial por medio del Coeficiente de Apertura Económica. Luego se hace un análisis del dinamismo comercial mediante el Índice de Ventaja Comparativa Revelada, el Índice de Concentración/ Diversificación (Herfindahl-Hirschman) y el Índice de Grubel Lloyd; y para finalizar se presentan las conclusiones y recomendaciones con lo que se procura dejar una referencia para futuras investigaciones en los sectores exportadores hacia destinos europeos.

CAPÍTULO I: ORIGEN Y DESARROLLO HISTÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Aspectos Históricos Generales del Comercio Internacional.

La actividad comercial ha estado a lo largo de los siglos vinculada a la actividad humana en virtud de suplir sus necesidades básicas, es por ello que dentro de la historia se puede constatar que el comercio ha sido muy importante en gran medida para el desarrollo de los países, por lo que es necesario indagar sobre la evolución que ha tenido este a través de la historia para entender cómo se encuentra la configuración actual del comercio internacional.

En este capítulo se establecen las bases teóricas fundamentales para analizar la especialización exportadora que tiene El Salvador con respecto a la UE para el período 2005-2015, se abordarán de manera general los aspectos y las teorías sobre el comercio internacional y como esta ha ido desarrollándose a lo largo de la historia y llega finalmente a lo que hoy se conoce como comercio entre países, así también se desarrollarán los aspectos más centrales del origen y desarrollo actual del comercio entre C.A-UE y El Salvador-UE, es de mencionar que a lo largo del capítulo y para sustentar los siguientes, se irá identificando los posibles problemas y aciertos que tiene el intercambio comercial entre el mercado salvadoreño con la región europea, esto con el objetivo de tener un panorama más claro sobre el tema en cuestión.

1.1.1 Reseña Histórica del Comercio Internacional

Los orígenes del comercio internacional se remontan a los pueblos del mediterráneo, donde al final del Neolítico las cosechas obtenidas eran las justas para la subsistencia de la población, sin embargo, a medida que iban incorporándose nuevos desarrollos tecnológicos como la fuerza animal y el uso de diferentes herramientas, las cosechas cada vez eran mayores por lo que se creó la necesidad de intercambiarlos con otras comunidades dando así el origen del comercio como tal, es en ese momento en donde los excedentes de las cosechas empezaron a intercambiarse por otros objetos que no poseían y que las otras comunidades estaban ya especializados, a esta actividad se le conocía como trueque, era la forma en que las antiguas civilizaciones empezaron a ejercer propiamente la comercialización.

Es importante mencionar que a quienes se les atribuye como los precursores del comercio internacional son los fenicios¹, ya que ellos iniciaron el traslado de sus excedentes a través de embarcaciones por el mar Mediterráneo. Al pasar de los siglos, se fueron desarrollando nuevas rutas marítimas y comerciales como la vía terrestre, esto generó un incremento en la actividad y permitió una comunicación intercontinental.

El comercio internacional moderno (a partir del siglo XVI), comenzó a adquirir relevancia a partir de la consolidación de los imperios coloniales europeos, ya que la riqueza de un país se medía en función de la cantidad de metales preciosos que tuviera, sobre todo oro y plata. El objetivo de un imperio era conseguir la mayor riqueza al menor costo posible, el comercio internacional era conocido como mercantilismo, y predominó durante los siglos XVI y XVII. Es así como surge la autosuficiencia local, este principio consistía en lograr la máxima potencia política y económica de cada país; a esta le sucede el principio de la interdependencia mundial, donde el comercio es visto con funciones de cooperación internacional. En la etapa mercantilista, se prefería exportar al máximo e importar al mínimo, se buscaba adquirir metales preciosos por medio del intercambio externo (Rodríguez, 2012).

Después surgió una época librecambista, donde se reconoció que era tan conveniente la exportación como la importación. Se pensaba que era mejor comprar barato que fabricar caro, por lo que empiezan a identificar que se deben buscar mercados donde compren caro y mercados que vendan barato para tener un mayor beneficio. El comercio internacional empezó a mostrar las características que actualmente conocemos, sobre todo con la aparición de los Estados nacionales en los siglos XVII y XVIII. En esta época los gobernantes descubrieron que si fomentaban esta actividad podían aumentar la riqueza y, por lo tanto, el poder de su país. En este período aparecieron nuevas teorías económicas relacionadas con el comercio internacional, como los fisiócratas, los clásicos, Keynesianos, entre otras (Rodríguez, 2012).

Es de gran importancia mencionar que la primera teoría de comercio internacional data del siglo XIX, en el que el economista clásico Adam Smith (1776), explicaba que la causa del comercio internacional es el beneficio que obtienen los países al intercambiar bienes en cuya producción cuentan con ventaja absoluta.

Dicho lo anterior, el comercio internacional comprende la actividad económica en la que se da el intercambio de bienes y de servicios a través de diferentes países y mercados.

¹ Los fenicios fueron un pueblo marino que dominó el Mediterráneo por unos mil años, desde el 1400 a. C. Diestros en la navegación y la vela, los fenicios establecieron asentamientos comerciales a lo largo de las costas del Líbano y el norte de África. Comerciabán cobre, estaño, plata, aceite de oliva, vino, vidrio, marfil y otras mercancías valiosas desde el extremo oriental del Mediterráneo hasta las costas occidentales de lo que hoy son España y Francia.

Aunque hay otros conceptos más amplios de comercio internacional, que se apegan con el actual comercio entre países, (Tarazona, 2015) lo define como:

“El flujo de elementos (incluidos los factores de la producción, información, cultura, materia prima, insumos, bienes terminados, bienes intermedios, servicios; en un sentido amplio, todo aquello que puede ser comercializable o que requiera de una retribución por parte del individuo que lo admite) entre dos o más países, con el propósito de generar riqueza, organizado mediante instituciones reguladoras (nacionales o internacionales) ...”

Hoy en día, el comercio internacional incluye otros elementos que pueden ser vistos desde varios matices; la literatura clásica plantea que el comercio internacional promueve la asignación eficiente de los recursos a través de las ventajas comparativas, mientras que la actual teoría adiciona lo hace con la difusión de conocimiento y del progreso tecnológico, la cual alienta la competencia tanto en el mercado doméstico como internacional. De esta manera, las economías que más comercian con el exterior pueden tener a largo plazo mayores tasas de crecimiento en lugar de sólo niveles de ingresos más elevados, ya que esa interacción con el exterior estimula la innovación, acelera la absorción de nuevas ideas y genera así un aumento de la productividad.

1.1.2 El Comercio Internacional Actual

En la actualidad, todos los países dependen del comercio internacional tanto para su desarrollo económico como para adquirir bienes que no pueden producir, pues sus recursos son limitados y el costo de estos se eleva; es por ello que se puede decir que no hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente así misma y que no necesite del apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que por medio de las negociaciones y acuerdos comerciales logran adquirir o proveerse de materias primas y otro tipo de bienes cuya dotación factorial no les permite producir.

El comercio internacional, se produce debido a que ningún país es autosuficiente, es decir, siempre va a necesitar de otro país debido a que cada país posee cierta ventaja comparativa, que es uno de los fundamentos básicos del comercio internacional.

El ingreso de productos extranjeros a un país y la salida de sus propios productos a otros países, constituyen lo que es el comercio internacional. Las exportaciones se vuelven necesarias para poder subsanar las importaciones y así equilibrar la balanza comercial.

Cuando el comercio internacional surge, se originan los mercados mundiales y genera que exista una vinculación comercial dependiente entre los países en cuanto a formas y fuentes de producir.

Existen diferentes teorías de comercio internacional que pretenden responder a una serie de preguntas que son mutuamente dependientes y que están asociadas a la dinámica y las diversas causas del comercio internacional. Entre estas se encuentran:

- ¿Por qué los países comercian entre sí?
- ¿Quién gana y quién pierde con el comercio?
- ¿De qué manera se ve afectado el bienestar de un país al comerciar con otro u otros?
- ¿Qué efectos tienen las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio y bienestar de un país?
- ¿Hay argumentos para defender las restricciones comerciales?

Para dar respuesta a estas interrogantes es necesario contemplar que el comercio se ha encontrado en una persistente transformación histórica partiendo de la época del feudalismo y continuando por el mercantilismo, la revolución industrial hasta la globalización y la era tecnológica del siglo XXI. Los extraordinarios avances tecnológicos que ocasionó en el transporte y las comunicaciones (desde la navegación a vapor, el ferrocarril y el telégrafo hasta el automóvil, la aviación e Internet) redujeron de forma sistemática los costos de la circulación de las mercancías, el capital, la tecnología y las personas en todo el mundo.

Con el fin de explicar las razones del por qué se produce un intercambio de bienes entre los países es fundamental distinguir los patrones del comercio internacional lo cual es entender quién, a quién y qué es lo que se vende. Los economistas no pueden analizar los efectos del comercio internacional, o recomendar cambios en las políticas gubernamentales del comercio con cierta fiabilidad, a no ser que sepan que su teoría es lo suficientemente buena como para explicar el comercio internacional que se observa en la realidad, identificar los patrones del comercio internacional contribuye a resolver la gran interrogante del por qué y cómo las naciones realizan comercio entre sí, esto aclara la gran importancia que tienen los patrones del comercio internacional para los economistas.

Al estudiar las teorías de comercio internacional se suelen agrupar en dos categorías, teorías clásicas y nuevas teorías del comercio internacional, las primeras explican el comercio en función de las diferentes dotaciones factoriales que existen entre los países y además las distintas intensidades con que se emplean dichos factores en la producción de las diversas mercancías, además están basadas en competencia perfecta en los mercados mundiales de bienes y factores. El

segundo tipo de teorías se asocia en un marco de competencia imperfecta que está presente en las relaciones económicas internacionales, es así como los países comercian para alcanzar economías de escala² o para expandir la variedad de mercancías a las que puede tener acceso, así mismo por el estímulo que supone el aumento de la competencia se generan una mayor diferenciación de productos entre países. Estos países parten de dos supuestos básicos: “(i) existe diferenciación de producto, así como una demanda en cada país para la gama completa de variedades de cada producto; y (ii) cada variedad del producto diferenciado se produce con economías de escala (internas a las empresas), en una estructura de mercado de competencia monopolística donde cada empresa produce una variedad diferente”. (Teorías de Comercio Internacional: Una Panorámica)

La ventaja absoluta expone que para que exista comercio entre dos países, uno de ellos debe poseer una ventaja absoluta en la producción de algunos de los bienes que comercia, es decir cuando uno de los países respecto al otro, logra producir más unidades del mismo bien con menos recursos.

La ventaja comparativa de los países, se refiere a que ciertas naciones tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes o servicios que producen con un coste relativamente más bajo con respecto al resto del mundo.

Pero es de mencionar que no solo se habla de ventajas comparativas, sino que se incluyen otros elementos como el aprovechamiento de los avances tecnológicos y científicos, así también la mano de obra calificada, los cuales son necesarios para el impulso del comercio entre países.

En ese marco, los procesos de integración, los tratados de libre comercio tanto bilaterales como multilaterales, se han proliferado muy rápido en los últimos años, centrándose en promover la libre circulación de mercancías y de los capitales financieros.

Las políticas de apertura hacia el comercio internacional implementadas por las distintas naciones en las últimas dos décadas, han hecho del mundo un mercado global y cada vez más interconectado en donde los países buscan un uso más eficiente de los recursos disponibles esta es la idea que se plantea a la población, sin embargo, si se hace un análisis más profundo se puede concluir que los acuerdos comerciales, lejos de difundir un ambiente de verdadero comercio “libre” entre los países suscritores, lo que se ha alcanzado es una notable disminución en las tasas arancelarias, al mismo tiempo han aumentado las ventajosas garantías y protecciones para las inversiones de capital que provienen de los países firmantes.

² Las economías de escala son todas aquellas que mediante el cual, a mayores volúmenes de producción, se dan menores costos, y que a su vez facilitan la oferta de productos, beneficiando a los consumidores.

Los países se enfrentan a una mayor competencia externa, y es aquí donde cabe acentuar que existe una relación muy estrecha entre la globalización y el comercio internacional, la cual trae consigo retos y obstáculos que deben ser superados con políticas comerciales estratégicas, pero ¿Qué es globalización?, es *"La creciente gravitación de los procesos económicos, sociales y culturales de carácter mundial sobre aquellos de carácter nacional o regional"* (CEPAL , 2018). La clave de esta es la apertura de los mercados, es decir la interdependencia entre los diferentes estados del mundo que conectan sus mercados, sociedades y culturas mediante transformaciones de carácter global. El origen de la globalización se encuentra en el proceso de internacionalización de la economía mundial, el cual fortalece la integración de las naciones a la economía global y entre tanto permite la expansión del comercio mundial.

El comercio internacional es una de las áreas donde más se muestra la globalización, ya sea cuando las economías crecen o cuando se contraen; es por ello que conocer las etapas de la globalización es necesario para realizar un análisis completo de los factores que determinan el comercio. Según lo que manifiesta la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:

La primera etapa se dio en (1870-1913) existió una febril movilidad de capitales y mano de obra, así como un auge comercial basado en la fuerte reducción de los costos de transporte, más que por el libre comercio, debido a la eclosión de nuevas e importantes tecnologías, además durante esta etapa se dieron las reducciones de barreras arancelarias. Después de la segunda guerra mundial se inició la segunda etapa de integración global (1945-1973), donde nacieron instituciones internacionales de cooperación técnica, financiera y comercial (BM y FMI) en Europa y EEUU y se expandió el comercio de manufacturas entre países desarrollados. En ese período coexistió una gran variedad de modelos de organización económica junto a una limitada movilidad de capitales y mano de obra.

En el último cuarto del siglo XX se consolidó la tercera fase, con la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas internacionales de producción integrada, la expansión y la considerable movilidad de los capitales junto con la persistencia de restricciones al movimiento de mano de obra, el acceso masivo a la información en "tiempo real", gracias al desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones, y una visible tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo económico. (CEPAL , 2018)

Sin duda alguna la globalización y los efectos que esta ocasiona merecen un análisis permanente, ya que da lugar a uno de los temas más acalorados de discusión en la economía.

Tocando otro punto de relevancia para el comercio internacional, es crucial considerar el uso de la política comercial estratégica como instrumento para lograr la diversificación industrial y la creación de valor añadido. “En cierto sentido toda política comercial se vuelve estratégica debido a que promueve o debilita determinados sectores del ámbito socioeconómico, cuyos incentivos (o desincentivos) impactan en las decisiones del comercio exterior, en el ámbito de la producción, en las estructuras de mercado, etc.” (Ventura, 2014).

Dicho lo anterior, al analizar la economía, debemos revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado a nivel mundial un profundo significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo de intercambio de bienes sino de programas de integración y políticas de apertura comercial.

Es imprescindible con todo lo expuesto en este acápite, que se debe mantener un excelente desempeño de las relaciones comerciales con otros países, tanto en el ámbito político, comercial y cultural para alcanzar el desarrollo integral de los países, es por tal razón que no hay una sola nación que se pueda considerar capaz de autosatisfacer sus necesidades y que no necesite apoyo del resto de países, aún las naciones que cuentan con mayores recursos necesitan del intercambio con otros países para poder suplir sus necesidades, todo esto lo hacen a través de negociaciones y acuerdos comerciales.

Pero es importante mencionar que muchos países en vías de desarrollo, en los últimos años se han visto en la necesidad de firmar Acuerdos Comerciales, debido a que las economías desarrolladas han desregulado su comercio, pero todo siempre en el marco de la Organización Mundial del Comercio OMC y los acuerdos bilaterales, esto conlleva a que se establezcan convenios entre países o regiones como es el caso de la relación comercial entre la UE y C.A.

Siguiendo la misma línea, para sustentar todo lo que se ha citado hasta este momento, es necesario hacer alusión a una base teórica del comercio internacional para poder contrastarlo con la realidad económica que se tiene actualmente, la cual se detallará en el siguiente apartado.

1.2 Evolución Teórica y Conceptual del Comercio Internacional

En los últimos años, las economías han buscado posicionarse en términos de comercio internacional como economías competitivas y eficientes con una alta especialización de la oferta exportable, por

medio de firma de Tratados de Libre Comercio o como es en el caso de Centroamérica, ratificando el Acuerdo de Asociación en donde incluyen más beneficios que un TLC, todo esto con el afán de registrar un crecimiento económico.

La relación entre el comercio internacional y el crecimiento económico de largo plazo en una nación puede ser estudiada desde diversas aristas y a través de diferentes matices. La teoría económica proporciona diferentes explicaciones de las causas del comercio entre países, bajo ciertos supuestos que permiten llegar incluso a un escenario de especialización completa.

Aunque es de mencionar que los países no se especializan por completo en la producción de un solo bien, sino que estos obtienen ganancias exportando los bienes con los que cuenta con ventajas comparativas.

Muchas son las teorías que a lo largo de la historia han tratado de explicar teóricamente la dinámica del comercio internacional, en la actualidad existen distintos modelos que son utilizados para dar explicación a los patrones de comercio, pero esta investigación parte del marco teórico tradicional, que fundamenta el comercio a partir de las diferencias entre países.

1.2.1 Las teorías tradicionales: El Comercio Basado en las Diferencias

Las teorías clásicas y neoclásicas, que dominaron el pensamiento económico hasta mediados del siglo XX, argumentaban su explicación sobre los patrones de comercio con base a las diferencias entre países en términos de costes y productividad, aseguraban que las naciones podían alcanzar beneficios del comercio internacional si se especializaban en la producción de aquellos bienes donde tuvieran ventajas comparativas y los intercambiaban por aquellos otros bienes donde no eran expertos en hacerlo comparativamente mejor.

Tres teorías componen el marco teórico tradicional: la teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa y la teoría de las proporciones factoriales o de Heckscher Ohlin. A continuación, se hace mención de los principales argumentos de cada teoría.

Teoría de la Ventaja Absoluta

Esta teoría fue enunciada por Adam Smith (1723-1790), economista que defendía el libre comercio puesto que algunos bienes son producidos con mayor eficiencia en el extranjero dada las ventajas naturales que cada país tiene. Smith se basó en uno de los conceptos clave para todo análisis, la división del trabajo, fuente del crecimiento de la productividad de los trabajadores y de la generación de riqueza.

La Teoría de las Ventajas Absolutas, postula que para que un país pueda exportar un bien es necesario que tenga ventaja absoluta en la producción de ese bien. Existe ventaja absoluta cuando el número de horas hombre empleadas para producir ese bien es el más bajo comparado con los demás países.

“El principio comercial de Smith era el *Principio de la Ventaja Absoluta*: en un mundo de dos naciones y dos productos, la especialización internacional y el comercio serían benéficos cuando una nación tenga una ventaja de costo absoluta (es decir, utilice menos trabajo para fabricar una unidad de producción) en un producto y la otra nación tenga una ventaja de costo absoluta en el otro producto” (Carbaugh, 1998).

Bajo esta premisa los países exportan aquellos bienes, cuya producción requieren menos trabajo que otros países, e importan aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otras naciones.

Pero es importante mencionar que esta teoría explica en forma limitada el comercio internacional, entre las principales se puede decir que Adam Smith no diferencia de los distintos tipos de trabajo, y que no concibe diferentes dotaciones de factores. Para Smith el trabajo era una fuerza homogénea y todos los países tenían la misma dotación de trabajo, y que al aplicarse una tecnología daba por resultado la producción; de acuerdo con esto, las diferencias en las tecnologías eran el causante de las diferencias en los costos de producción. Esta teoría se explica mejor con el ejemplo de dos bienes, vino y tela de los países y la producción por hora de trabajo; el cual se desarrolla así:

Tabla N°I.1: Aplicación de la Ventaja absoluta.

Producción por hora de trabajo		
Bienes/Países	Estados Unidos	Reino Unido
Vino (Hora/Hombre)	5 botellas	15 botellas
Tela (Hora/Hombre)	20 yardas	10 yardas

Fuente: Elaboración con base a Economía Internacional de Robert Carbaugh 12t

En la tabla anterior, se tiene dos países que producen dos bienes, *el vino y la tela* y se muestra las unidades de cada bien que se puede producir en cada nación por hora hombre, así que suponga que los trabajadores en Estados Unidos producen 5 botellas de vino o 20 yardas de tela por hora, y en el mismo tiempo el Reino Unido produce 15 botellas de vino o 10 yardas de tela, por lo tanto Estados Unidos es más eficiente (o tiene una ventaja absoluta) que el Reino Unido en la producción de tela,

la productividad de sus trabajadores de tela (producción por hora del trabajador) es más alta que la del Reino Unido, lo que indica a costos menores (menos trabajo requerido para producir una yarda de tela). De la misma forma sería para el caso del Reino Unido solo que para el bien vino, pues es donde tiene ventaja absoluta en tal producción con 15 botellas, quedando por debajo de ello Estados Unidos con 5 botellas, en conclusión, para Estados Unidos el bien que le es factible producir es la tela y para el Reino Unido es el vino, ya que para ambos países al producir cada uno su respectivo bien, requiere menos tiempo por parte del trabajador para su producción.

Explicado lo anterior, en contraparte, David Ricardo estaba en desacuerdo con el enfoque de la “ventaja absoluta”, proponía como alternativa la “ventaja comparativa”, aquella que logra un país si produce un determinado bien con un costo de oportunidad más bajo que otro.

Teoría de la Ventaja Comparativa

Los primeros en concebir el concepto de Ventaja Comparativa fueron Torrens (1815) y Ricardo (1817) y lo hacen para explicar las ganancias resultantes en el comercio exterior entre países. El concepto de ventaja comparativa, propuesto por David Ricardo en 1817, se refiere a la mayor eficiencia relativa en la producción de algunos bienes nacionales que, basados en su menor costo comparativo de producción, constituye la base de exportación de los países que participan en el comercio internacional. La teoría ricardiana anticipa beneficios derivados del libre comercio, en particular la especialización productiva en bienes que llevarían a una más eficiente asignación de los recursos, lo cual haría incrementar el valor real de la producción y el consumo nacionales (Ricardo, 1985).

Para demostrar el principio de la ventaja comparativa, Ricardo elaboró un modelo simplificado con base en los siguientes supuestos que se plantean en (Carbaugh, 2009):

- El mundo consiste en dos naciones, cada una utiliza un solo insumo para fabricar dos productos.
- En cada nación el trabajo es el único insumo (la teoría del valor-trabajo). Cada nación tiene una dotación fija de trabajo y éste se emplea por completo y de forma homogénea.
- El trabajo se puede mover con libertad entre las industrias dentro de una nación, pero es incapaz de moverse entre las naciones.
- El nivel de tecnología es fijo para ambas naciones. Diferentes naciones pueden utilizar distintas tecnologías, pero todas las empresas dentro de cada nación utilizan un método de producción común para cada producto.

- Los costos no varían con el nivel de producción y son proporcionales a la cantidad de trabajo empleado.
- La competencia perfecta prevalece en todos los mercados.
- El libre comercio ocurre entre las naciones; es decir, no existen barreras gubernamentales al comercio.
- Los costos de transportación son cero. Por tanto, los consumidores serán indiferentes entre las versiones producidas de forma nacional o las importadas de un producto si los precios nacionales de los dos productos son idénticos.
- Las empresas toman decisiones de producción en un intento por maximizar las utilidades, mientras que los consumidores maximizan la satisfacción a través de sus decisiones de consumo.
- No hay ilusión del dinero; es decir, cuando los consumidores toman sus opciones de consumo y las empresas sus opciones de producción, consideran el comportamiento de todos los precios.
- El comercio está equilibrado (las exportaciones deben pagar por las importaciones), lo cual desecha los flujos de efectivo entre las naciones.

David Ricardo en el capítulo sobre el comercio exterior expresa que si en el comercio internacional, cada país se especializa en la producción y exportación de la mercancía relativamente más barata e importa la otra, ambos países obtienen beneficios del comercio y que la ventaja comparativa puede ser explicada desde el enfoque de la productividad del trabajo. Ricardo critica la idea de la ventaja absoluta de Adam Smith y plantea las ganancias potenciales que un país puede obtener al abrir sus fronteras al comercio exterior y adoptar una estructura de producción especializada en bienes con mayor productividad relativa del trabajo.

Tanto David Ricardo como Smith parten de la teoría del valor trabajo, según la cual, el valor de los bienes está dado por el trabajo integrado en su elaboración (Ekelund & Hébert, 1992). Pero según Smith, un país que se abre al libre intercambio comercial con el exterior, tenderá a especializarse en la producción de aquellos bienes en que cuenta con ventaja absoluta; es decir, donde emplea una menor cantidad de trabajo por unidad de producción, en comparación con su país socio. En cambio (Ricardo, 1985) hace ver que un país no requiere contar con ventajas absolutas para llevar a cabo un comercio mutuamente benéfico con algún socio extranjero, sino con ventajas comparativas, mismas que siempre existirían, al menos un producto tendría ventaja comparativa, o la menor desventaja absoluta y en él tendería a especializarse al abrir sus fronteras al comercio exterior.

Para comprender lo antes citado, se retomará el mismo caso en el que se desarrolló la teoría de la ventaja absoluta en el que se parte de bienes, vino y tela, y de dos países, Estados Unidos y Reino Unido, cada uno de ellos detalla la cantidad producida de los dos bienes antes mencionados, tal como lo muestra la siguiente tabla.

Tabla N°I.2 Aplicación de la Ventaja Comparativa.

Bienes/Países	Producción por hora de trabajo	
	Estados Unidos	Reino Unido
Vino (Hora/Hombre)	40 botellas	20 botellas
Tela (Hora/Hombre)	40 yardas	10 yardas

Fuente: Elaboración con base a Economía Internacional de Robert Carbaugh 12t

En el principio de la ventaja comparativa de Ricardo, se reconoce que los trabajadores estadounidenses son cuatro veces más eficientes en la producción de tela ($40/10 = 4$) pero sólo dos veces más en la producción de vino ($40/20 = 2$). Por tanto, Estados Unidos tiene una mayor ventaja absoluta en la tela, es decir, que tiene una ventaja comparativa en este producto, mientras que el Reino Unido tiene desventaja absoluta menor en el vino por lo que su ventaja comparativa es en esta. Es así que cada nación se especializa y exporta el bien en el que posea ventaja comparativa.

Según la ley de las ventajas comparativas las dos naciones pueden obtener ganancias por la producción de la especialización de cada uno de los países a través del proceso comercial, lo importante es que ambas naciones obtienen ganancias del comercio aun cuando una de ellas es menos eficiente que la otra en la producción de ambas mercancías.

En resumen, la Teoría de las Ventajas Comparativas de Ricardo presentaba una explicación sobre el patrón de comercio que se sustentaba en las diferencias internacionales, el trabajo como el único factor de producción y que los países difieren solo en la productividad del trabajo en diferentes industrias, lo que en resumen nos da que la predicción básica es que los países tendrán que exportar los bienes en los que tienen productividad relativamente alta. Sin embargo, no lograba explicar el porqué de esas diferencias, dado que partía del supuesto de que el trabajo era el único factor de producción, no tomaba en consideración que los países disponían de otros factores productivos, además del trabajo, que podían determinar también los flujos comerciales.

En este sentido, Heckscher y Ohlin desarrollaron una teoría que en síntesis pasó a complementar la ventaja comparativa de David Ricardo, debido a que ellos determinan la manera en cómo se genera la ventaja comparativa y los efectos que ésta tiene sobre el comercio internacional.

Teoría de Heckscher – Ohlin

Además de las teorías antes mencionados, existe la teoría de Heckscher y Ohlin, (1919), que hacen que la Teoría de la Ventaja Comparativa sea más completa, ya que esta incluye la interacción entre los recursos de un país, además explican la diferencia en las dotaciones de factores de producción, ligados con la abundancia de estos en una economía y la intensidad con la cual son explotados esos recursos, la fuente de ventajas comparativas.

Heckscher, hace una diferencia en la escasez relativa de factores de producción entre un país y otro, es por lo tanto una condición necesaria para que haya una diferencia de costes comparados y por tanto para que haya comercio internacional (Heckscher, 1919), pero esta explicación, la completó el sueco Bertil Ohlin (1933) produciéndose un avance significativo a las teorías del comercio internacional. Es ahí donde se da una “nueva” explicación que complementara la Teoría de Ventaja Comparativa para dar lugar a la teoría tradicional o neoclásica del comercio: La Teoría de las Proporciones Factoriales o modelo H-O, la cual lo enuncia Heckscher- Ohlin (1936):

Un país exportará el bien cuya producción exija el uso intensivo del factor relativamente abundante y de bajo costo con que cuenta el país, e importará el bien cuya producción requiere el uso intensivo del factor relativamente escaso y costoso de que dispone el país.

No obstante, para que esto tenga validez es necesario que se cumplan los supuestos adicionales de la teoría.

La teoría Heckscher-Ohlin se basa en los siguientes supuestos (Salvatore, 1999):

- Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la “X” y la “Y”) y dos factores de producción (trabajo y capital).
- Ambas naciones se sirven de la misma tecnología en la producción.
- La mercancía “X” es intensiva en trabajo y la mercancía “Y” es intensiva en capital, en ambas naciones.
- Ambas mercancías se producen con rendimientos constantes a escala en ambas naciones.
- Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones.
- Las preferencias son iguales en ambas naciones.
- Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones.
- Hay movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, más no hay movilidad internacional de factores.
- No hay costos de transporte, aranceles ni otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional.

- Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

Con lo anterior, es necesario plantea la siguiente interrogante; “¿En qué forma la abundancia relativa de un factor determina la ventaja comparativa de acuerdo con la teoría en estudio? Cuando un factor es relativamente abundante, su costo relativo es menor que en los países donde es relativamente escaso” (Carbaugh, 2009).

En particular la teoría subraya el rol de la dotación de factores, tierra, trabajo y capital, de los países como un elemento determinante de la ventaja comparativa. “Los países consiguen la ventaja comparativa al utilizar los factores que poseen en abundancia en aquellos sectores que hacen uso intensivo de éstos. Así entonces, los países propietarios de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden” (Azuerro & Orrego, 2015, pág. 10).

La ventaja comparativa basada en los factores de producción, o sea, en las diferencias nacionales de los costos de los factores ha desempeñado un papel muy importante en la determinación de las estructuras del comercio en muchos sectores, es por ello que “la nueva teoría del comercio internacional señala que el comercio mundial consta de dos partes: Comercio Interindustrial³ y Comercio Intraindustrial⁴. Donde el primero refleja las ventajas comparativas y el último refleja el comercio bajo condiciones de competencia imperfecta y similitud de las economías por sus dotaciones y niveles de productividad” (Krugman y Helpman, 1985, citado en (Azuerro & Orrego, 2015))

Sin embargo, cabe mencionar que, debido a las dificultades presentadas en la medición de la ventaja comparativa, tanto en la teoría de Ricardo como de HO y otros autores, como Krugman, dado a que, en realidad, los precios relativos en autarquía⁵ no son observables para todas las industrias y sectores, se ha ampliado la Teoría de las Ventajas Comparativas (Balassa, 1989). De este modo Balassa (1965), propone la Teoría de la Ventaja Comparativa “Revelada” para inferir con los datos o flujos reales de los patrones de comercio, que si sean observables los precios relativos. En la práctica, este es un método comúnmente aceptado para analizar los datos comerciales (Utkulu & Seymen, 2004, pág. 8)

³ El comercio de tipo interindustrial es aquel en el que los bienes que un determinado país importa y exporta pertenecen a industrias diferentes.

⁴ El comercio intraindustrial supone que un determinado país importa y exporta, simultáneamente, bienes o servicios de la misma naturaleza.

⁵ El término autarquía se utiliza para designar a aquel tipo de economía, política o sociedad que se basa en sus propios recursos sin requerir o mantener contacto con el exterior.

Hasta el momento, se ha hecho una reseña empírica literaria de las teorías clásicas del comercio internacional con el objetivo de conocer los supuestos de cada una de ellas y como estas se adaptan o no a la actualidad, esto ha permitido llegar a la teoría de las Ventajas Comparativas Reveladas de Balassa, la cual es la base fundamental en la que está sustentada la presente investigación. *La gran ventaja de este método es que logra cuantificar el grado de competitividad de un producto o un servicio de un país en función de sus valores de importación y exportación las cuales se encuentran en relación con los demás países del mundo, pues esta información se encuentra disponible* (Utkulu & Seymen, 2004, pág. 8), también permite identificar si un país tiene ventaja comparativa "revelada" en ciertos bienes exportables en lugar de determinar las fuentes subyacentes de la ventaja comparativa; es por todo ello que este método se aplicará para la situación comercial existente entre El Salvador y la UE para el período 2005-2015.

Ventajas Comparativas Reveladas

La Ventaja Comparativa Revelada (VCR) *“es un concepto que permite explicar el desempeño relativo de las exportaciones de cierta industria”* (Caballero, Fenández, & Nuño, 2012). Y es así como se abre camino a la explicación de este nuevo planteamiento en donde aparecen nuevos autores, que comenzaron a analizar la incidencia del comercio global sobre el desempeño de un país, es en ese momento en donde hace su aporte Bela Balassa, al llamar ese tipo de análisis Ventaja Comparativa Revelada.

Se dice que el nivel económico óptimo se logra cuando los países exportan aquellos bienes para los cuales tienen *ventaja comparativa* e importan aquellos para los que tienen *desventaja comparativa* (Seguro & Ruíz, 2004) .

Balassa (1965) propone el uso de un indicador al que denominó Ventaja Comparativa Revelada, como una forma de hacer operativo el concepto de ventaja comparativa. Este indicador revela si un país o región cuenta con ésta, sin determinar cuál es su fuente. Así, en un campo donde no existe una teoría dominante, el índice permite detectar los sectores que logran descollar en la exportación, así como aquellos que aún y cuando están participando en la exportación, no cuentan con ventajas comparativas (Cantú, 2015).

Como se hizo mención, para la investigación se tomará como referencia el planteamiento de la Ventaja Comparativa Revelada propuesta por (Balassa, 1965), pues permitirá conocer en qué productos un país es más competitivo y posee ventaja exportable en relación con el resto del mundo. Balassa publicó un trabajo orientado a analizar «los efectos de largo plazo de la apertura comercial» donde conjeturaba acerca de las «ventajas comparativas» que subyacen en el patrón del

comercio a escala internacional. La idea básica es que dichas «ventajas comparativas» son factibles de ser «reveladas» a través del análisis de los flujos del comercio internacional.

Balassa (1965) fue el primero en preguntarse si era posible inferir las ventajas comparativas del patrón del comercio en el mundo real y acuñó el término de "Ventaja Comparativa Revelada" para indicar las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado.

“Nótese que el Índice de Ventaja Comparativa Revelada se calcula bajo el supuesto de un mundo compuesto por dos países (el país i y el resto del mundo r) que intervienen en el intercambio comercial de dos bienes (un bien a y el resto de bienes n)” (Seguro & Ruíz, 2004).

Propone el uso de un indicador al que denominó ventaja comparativa revelada, como una forma de hacer operativo el concepto de ventaja comparativa. El enfoque de Balassa, básicamente consiste en “comparar el desempeño de las exportaciones de un sector dado con su desempeño esperado en un mundo en el que las exportaciones mundiales de dicho sector están distribuidas entre países en proporción a su participación en las exportaciones mundiales,” por lo que cualquier desviación de esa distribución indican la presencia de factores que influencia los flujos de comercio. En otras palabras, el Índice de Ventajas Comparativas, tal como ha sido planteado por Balassa (1965, 1989) y utilizado en diversos trabajos teóricos y empíricos, compara la participación de un producto exportado por un país hacia un mercado, tomando como referencia las exportaciones del mismo sector realizado por un grupo de países competidores (González Blanco, 2011).

El índice propuesto por Balassa se presenta a través de la siguiente formula:

$$IVCR = \frac{\frac{X^i_a}{X^t_a}}{\frac{X^i_w}{X^t_w}}$$

Dónde:

donde:

X: representa las exportaciones

i: un producto identificado por su código arancelario

a: el país sujeto de análisis

t: el total de productos exportados por dicho país

w: un conjunto de países, siendo generalmente utilizado el mundo,

por lo tanto:

X_a^i : las exportaciones de un producto (i) por parte del país (a)

X_w^i : las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (w)

X_a^t : las exportaciones totales(t) por parte del país (a)

X_w^t : las exportaciones totales (t) por parte del mundo (w)

Cuando el IVCR es menor a cero esto significa que el país en determinado producto tiene desventaja comparativa, es decir el producto no es competitivo, y por lo general implica que las importaciones exceden las exportaciones ($Exp/Imp < 1$), sin embargo, si es menor a cero no quiere decir que el país no tenga potencial competitivo en ese producto, sino que simplemente no ha desarrollado las ventajas comparativas para dicho producto. Si es mayor a cero se interpreta como una ventaja comparativa de un país en un bien en específico, es decir, el producto es competitivo en el mercado internacional.

También se puede analizar la tendencia del IVCR para indicar si un producto mejoró su ventaja comparativa revelada y al mismo tiempo determinar qué otro producto empeoró su posición competitiva. Un producto de exportación que pierde posición en el mercado internacional, da como resultado que el país sea menos competitivo en términos de comercio internacional, poniéndolo en desventaja con respecto a otros países ofertantes.

Al mismo tiempo es importante hacer mención del uso de mecanismos comerciales idóneos, que son utilizados como instrumentos y normas que emplean los países para regular sus relaciones comerciales con el exterior, por lo que es de relevancia hacer alusión a los aranceles y a la política comercial, ya que estos juegan un papel importante en el comercio internacional específicamente al momento de ratificar tratados o acuerdos comerciales entre naciones o bloques económico como es en el caso de esta investigación tomando como referencia el Acuerdo de Asociación entre El Salvador y la UE, es por ello que se realizará una breve perspectiva teórica de cómo influye la política comercial y los aranceles en los acuerdos comerciales.

1.2.2 La Política Comercial y los Aranceles

Las relaciones comerciales que se dan entre los países, están sujetas a las decisiones de políticas comerciales y a los intereses que defiende cada país, conforme a esto la intervención del Gobierno en el manejo de las políticas comerciales es crucial para ejecutar su modelo de desarrollo, pues

deberá utilizar adecuadamente el conjunto de instrumentos y medidas gubernamentales destinadas a influir sobre la marcha de la economía en su conjunto.

“La política comercial es uno de los instrumentos de la política económica de un Gobierno, y sirve para administrar adecuadamente el conjunto de herramientas que tiene el Estado, para mantener, proteger y mejorar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo” (Acosta, 2014, pág. 22)

La importancia de las políticas comerciales radica en que estas facilitan el acto del comercio, es decir exportar e importar, llegando con los diferentes países a acuerdos tales como, medidas arancelarias y barreras al comercio, encontrando un beneficio mutuo para los países con los que se desee hacer el convenio. “La política comercial comprende diferentes dimensiones o niveles, por una parte se encuentran las decisiones unilaterales que cada Estado adopta dentro del marco de su soberanía para determinar las condiciones que deben cumplir los bienes y servicios que se importan o exportan (aranceles o impuestos, normas técnicas y sanitarias, condiciones financieras y medios de pagos que se deben utilizar, autorizaciones previas para operar, entre otras)⁶ y por otra parte se encuentran las reglas multilaterales adoptadas en el marco de acuerdos internacionales (como la OMC) que obligan a los Estados signatarios” (Lazo, 2005).

En cuanto a los instrumentos de la política comercial estos pueden ser diversos y, en ocasiones, difíciles de identificar. Los principales instrumentos empleados por los poderes públicos para regular el flujo internacional de mercancías son para frenar las importaciones (política proteccionista) y para incentivar las exportaciones. Para lograrlo deberá utilizar eficientemente sus instrumentos como los aranceles, las cuotas o los subsidios para afectar los precios y a las cantidades producidas. Cuando los problemas de la balanza comercial son originados por el excesivo incremento de las importaciones de bienes de consumo se utilizan barreras arancelarias y no arancelarias.

Una de las principales variables que deben considerarse en el proceso de una exportación, son las barreras arancelarias y no-arancelarias establecidas por los distintos mercados de destino. “*Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías*” (Sarquis, 2002). Mientras que las barreras no arancelarias se definen en general como “*medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio*

⁶ Cada Estado debe aplicar estas condiciones sin discriminaciones a todos los otros Estados por igual, salvo que existan acuerdos bilaterales o regionales que definan reglas distintas para los países que formen parte de esos acuerdos.

internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas” (Naciones Unidas, 2012).

Las barreras arancelarias como se mencionó se clasifican en impuestos o arancel, mientras que las no arancelarias se pueden enlistar entre ellas las *cuotas de importación*, que es una restricción directa sobre la cantidad que de un bien se puede importar, esta se aplica mediante la emisión de licencias de importaciones o depósitos previos para un grupo de individuos o firmas; además de esta medida también están las restricciones sanitarias y fitosanitarias, cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias, bandas de precios, derechos compensatorios, salvaguardias, entre otros.

Dicho lo anterior, es importante hacer alusión al tema de los aranceles, ya que en materia de negociación comercial entre países o bloques económicos es considerado como uno de los principales tópicos, es por ello que es necesario hacer una revisión literaria sobre este tema.

Aranceles y Tipos de Aranceles.

Las barreras arancelarias y las no arancelarias actúan directamente sobre el comercio exterior como principales instrumentos aplicados a restringir y obstaculizar cualquier medida desfavorable, entre estos instrumentos está el *arancel* siendo este según (SICEX, 2000)⁷ un impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

El arancel más difundido es el arancel a la importación, que grava a un producto importado, en contra parte a este se tiene un arancel menos común que es el de la exportación o de tránsito, que grava a un producto exportado. Estos se establecen con fines proteccionistas y de recaudación de ingreso.

Un arancel proteccionista tiene como propósito disminuir la cantidad de importaciones que ingresan a una nación con el fin de proteger sectores nacionales concretos, pero también un arancel puede ser utilizado como mecanismo recaudatorio con el objetivo de originar ingresos fiscales y este puede aplicarse en las exportaciones o en las importaciones. El arancel se puede dividir en específico y ad-valorem.

Un arancel *específico* se establece por el volumen o cantidad de la mercancía, sin importar su valor en dinero. Por ejemplo, un importador estadounidense de un automóvil japonés puede exigírsele pagar al gobierno estadounidense un impuesto de \$1,000 por cada auto sin importar del precio pagado por el vehículo.

⁷ Sistema Integrado de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

El arancel *ad-Valorem* es un porcentaje fijo del valor del bien importado. Por ejemplo, si el Gobierno establece un arancel del 5% para la tela extranjera que quiera ingresar al mercado nacional, independientemente del volumen que se importe, si se importa 100 kilos por el valor \$1,000 y el arancel es del 5%, se debe cobrar un impuesto de 50 dólares ($1,000 \times 0.05 = 50$).

Aclarado lo anterior, es de mencionar que el arancel afecta al comercio y a los beneficios derivados de las ventajas comparativas que, después de todo, son las razones del comercio. Las variaciones de las importaciones, por ejemplo, afectan al consumo, la producción, los ingresos fiscales, al empleo, la redistribución del ingreso, y los precios relativos de los bienes (Sanjinés & Herrera, 2002).

Teniendo en cuenta a través de las teorías clásicas y neoclásicas que las ventajas comparativas explican la existencia del comercio, se muestra que la libertad del intercambio comercial pone de manifiesto estas ventajas. Los aranceles, al considerarse barreras que protegen a ciertos sectores de la economía cuando se importan productos que pueden llegar a competir con la producción nacional, cualesquiera que fueran las razones de su aplicación, tienen efectos directos sobre las ventajas comparativas y por tanto sobre el comercio.

De las medidas comerciales, los aranceles tienen un efecto directo y de posible cuantificación, la aplicación de un arancel eleva el precio del producto, se pueden mencionar dos ejemplos, por un lado, si se fija una tarifa única a los productos que se importan sin discriminar países, esto provoca efectos homogéneos en todas las variables (excepto en la cuantía que depende de la elasticidad de la demanda y oferta del país importador), sostiene la estructura y dirección del comercio y debido a la localización estratégica, la ventaja comparativa no se verá afectada, pero en el caso contrario en el que si exista una discriminación de productos y países en la aplicación de un arancel y esta no se halle compensada, todo lo anterior se verá afectado, fortaleciendo o debilitando las ventajas comparativas, pues la fijación de tarifas arancelarias adversas sin considerar los costos de transporte y otros factores comparativamente ventajosos como la ubicación geográfica, pueden ocasionar alteraciones en el comercio y que los beneficios disminuyan.

Concluyendo esta parte, los aranceles es uno de los aspectos de mayor relevancia al momento de firmar un tratado o acuerdo comercial, como tal puede dejar en ventaja o no a algunas de las partes, es por ello que se ha tomado a bien desarrollarlo para esta investigación, ya que es uno de los componentes centrales en el Acuerdo de Asociación entre C.A y la UE.

Es conveniente hacer hincapié que, en términos estrictos, antes de entrar en vigencia el AdA UE-C.A suponía la creación de un área de libre comercio entre las dos regiones en términos de eliminación de la mayor parte de las barreras arancelarias y no-arancelarias a su comercio. De

acuerdo con el informe del Marco del Acuerdo de Asociación de la Comisión Europea, esta cita textualmente que:

“El Acuerdo eliminaría en gran medida aranceles de bienes manufacturados y productos pesqueros, llegando a una completa liberalización al final del proceso paulatino de eliminación de aranceles, prácticamente generalizada en un período de diez años, y con sólo una pequeña cantidad (4 %) de productos al cabo 15 años. Tras la entrada en vigor del Acuerdo, América Central liberalizaría el 68 % de su comercio existente con la UE. Una vez que el apartado sobre comercio de este Acuerdo entrara en vigor, los exportadores de productos no agrícolas de la UE ahorrarían 110 millones de euros al año en derechos arancelarios” (Comisión Europea, 2012).

Lo anterior, dista de la idea que se ha venido desarrollando que el arancel es una medida proteccionista y que una liberalización de esta puede poner en desventaja a una de las partes en el intercambio comercial. En la medida que se vaya desarrollando esta investigación se analizará y se confrontará tanto los aspectos teóricos como los contenidos en el acuerdo y como ellos se apegan o no a la realidad conforme a los resultados que se han obtenido después de entrada en vigor el acuerdo.

Por otro lado, teniendo las bases teóricas del comercio internacional es conveniente hacer una revisión de las etapas de integración económica, ya que como parte de las exigencias para dar inicio a la negociación del AdA, la UE puso a C.A como requisito el avance en su proceso de integración regional, principalmente en lo referente a la conformación de la Unión Aduanera y la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio intrarregional.

Etapas de la Integración Económica

Sin duda, los procesos de integración se multiplican en todo el mundo y cada país busca el mejor modelo para su bienestar. Hay procesos que fracasan o no tienen éxito; otros que se estancan, y un grupo que avanza a pasos agigantados con la integración como es la UE. Pero eso no ha sido un impedimento para que las economías busquen otras alternativas como los bloques económicos que buscan ampliar los mercados.

La mayoría de los tratadistas de la integración están de acuerdo que la misma no es un suceso, sino un proceso constituido por cinco etapas: la zona o área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la comunidad económica o integración económica total. La siguiente clasificación clásica de las etapas de integración económicas es un aporte de Balassa (1964: 3-5, citado en (Petit Primera, 2014)):

1. Zona o Área de Libre Comercio: Comprende la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes que son originarios de los Estados miembros del área, al tiempo que cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles frente a terceros. Un ejemplo de este esquema de integración es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, siglas en inglés) firmado por Canadá, Estados Unidos y México, cuyo tratado está vigente desde el 1 de enero de 1994.
2. Unión Aduanera: En este modelo los Estados que conforman el área de libre comercio establecen un arancel externo común frente a terceros países. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo, ya que cada miembro puede ver modificada su estructura productiva, en mayor o menor grado, como consecuencia de decisiones comunes, bajo este esquema permanecen las barreras que impiden la libre circulación de los factores de la producción.
3. Mercado Común: Este considera la existencia de una unión aduanera, pero además requiere de la liberalización de los factores productivos, pues no se limita únicamente a las mercancías, como es el caso de los dos estadios anteriores. En este sentido, el mercado común implica la liberalización efectiva de mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores) en ninguno de los Estados miembros.
4. Unión Económica: Este supone un grado más avanzado en el proceso de integración económica regional. En efecto, la realización de ésta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central, como es el caso, por ejemplo, de la Eurozona.
5. Comunidad Económica o Integración Económica Total: La integración económica, finalmente, implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad.

Teniendo en cuenta estos elementos, en el caso de C.A, el interés que ha manifestado la UE estaba encaminada en contribuir a consolidar el proceso de integración para que los países pudieran potenciar su dimensión de mercado en las relaciones comerciales, lo cual se esperaba que se fortalecieran con la conformación de una zona de libre comercio, así como consolidar sus corrientes

de exportaciones hacia un mercado único. De ahí que la UE solicitó la conformación definitiva de la Unión Aduanera Centroamericana⁸ como un instrumento básico para equiparar las condiciones en que asumirán sus compromisos ambas regiones. No obstante, algunos esfuerzos realizados por los gobiernos centroamericanos por cumplir algunas de esas exigencias propuestas por la UE no fueron suficientes, por lo que aun así el bloque económico europeo decide dar inicio a las rondas de negociaciones del AdA.

Con toda la base teórica y los argumentos en torno a los aranceles y la integración económica en el AdA, así como otros aspectos que se desarrollaron en este apartado, se realiza una retrospectiva en cuanto a la situación comercial entre C.A y la UE.

1.3 Antecedentes de la Relación Comercial entre Centroamérica y la Unión Europea.

Las relaciones comerciales entre C.A y la UE, se han visto envueltas en las últimas décadas con firmas de tratados comerciales como SGP, SGP Plus y el recientemente AdA, es por ello que es de importancia evaluar las condiciones iniciales y actuales en las que se desarrolla este tipo de comercio región-región, por tal motivo en este apartado se analizará las condiciones comerciales entre ambas regiones.

1.3.1 Origen de la Relación Comercial entre Ambas Regiones.

La UE es una asociación económica y política única en su género, que está compuesta por 28 países europeos que unidos abarcan gran parte del continente, además tiene una integración económica muy consolidada en el área de libre comercio, unión aduanera, mercado común y tiene muy avanzado el proceso de unión económica.

El origen de la UE se encuentra después de la Segunda Guerra Mundial, los primeros pasos fueron para impulsar la cooperación económica. En los años de 1951 y 1957, Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y Los Países Bajos, fundaron la Comunidad Europea del Carbón y del Acero así también la Comunidad Económica Europea y la Comunidad Europea de Energía Atómica. *En 1957 se firma el Tratado de Roma, por el que se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o "mercado común".* (Unión Europea , 2018). Desde entonces, otros 22 países se han unido a la UE, incluida una expansión histórica en 2004 que marcó la reunificación de Europa después de décadas

⁸ Es la creación de un territorio aduanero común entre los países, en este caso CA, lo que significa que habrá libre movilidad de los bienes, independientemente de su origen, así como de los servicios asociados al comercio.

de división, ya que diez nuevos países⁹ se unen a la UE: Esta fue la mayor ampliación individual en términos de personas y número de países.

La relación histórica entre Europa y C.A existe desde el siglo XVI, sin embargo, a partir de la década de los 80's los países centroamericanos reanudan las relaciones políticas formales con el bloque europeo. *“En 1983, se firmó el proceso de San José, un espacio de diálogo entre el Istmo y la UE, diseñado con el fin de servir como un mecanismo de cooperación para fundamentar los procesos de paz y reducir la marcada inestabilidad política del momento”* (Àlvares, 2010, pág. 23).

La participación de la UE durante los años 80's con el grupo de Cantora (Grupo conformado en 1983 por Panamá, Colombia, México y Venezuela, con el apoyo de Brasil, Argentina, Perú y Uruguay) jugó un papel muy importante en la búsqueda de la finalización de los conflictos armados en la región.

Posteriormente en San Salvador el 22 de febrero de 1993, la UE y C.A firmaron el Acuerdo Marco de Cooperación, el mismo, entró en vigor el 1º de marzo de 1999; con lo que se extendieron las relaciones entre ambas regiones, haciendo un aporte a la cooperación para el desarrollo. “Este último amplió las áreas de cooperación económica y comercial para incluir temas relacionados con la protección de los derechos humanos y la democracia. Finalmente, en diciembre de 2003 se firmó el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC), el cual entró en vigor el 1 de mayo de 2014” (González, Ibero, & Daag, 2016).

“Aunque el aporte europeo fue significativo antes de los noventa, este alcanzo niveles muy altos, especialmente como resultado de la tragedia social derivada del paso del huracán Mitch por C.A en 1998” (Àlvares, 2010, pág. 17).

Al mismo tiempo se daba otro aporte con respecto al tema comercial, la UE otorgó a los países en desarrollo (PED) a partir de 1971 el beneficio unilateral de participar en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así también el beneficio de Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) que se gozaban como resultado de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Este era un esquema arancelario preferencial que ofrecía régimen general y diverso, misma que se desarrollará con profundidad en el capítulo dos, pero para hacer mención en aspectos generales, este instrumento comercial tenía como objetivo facilitar la entrada de las exportaciones de los PED al mercado europeo a través de reducciones e inclusive exenciones del pago de aranceles de ciertos

⁹ República Checa, Estonia, Chipre, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia.

productos que son exportados por los países beneficiados a la UE. “*El régimen general otorga facilidades arancelarias a la entrada de productos semi-manufacturados y manufacturados, mientras que los regímenes especiales amplían la cobertura de productos a grupos específicos de países beneficiarios*” (Junquera, 2010, pág. 5).

En el escenario antes descrito se han desarrollado las relaciones comerciales entre la UE y C.A¹⁰, mismos que han sido creados para impulsar el intercambio comercial entre ambas regiones, por lo que es conveniente hacer hincapié que la UE y C.A desde 1971 hasta la fecha se han hecho acreedores de programas como el SGP y SGP+ y el más reciente en el 2013 entra en vigencia el Acuerdo de Asociación conocido por sus siglas como AdA, el cual uno de sus objetivos es ampliar aún más la liberalización del comercio entre los bloques europeo y centroamericano.

El AdA es “un convenio que se firma entre países o regiones que usualmente incluye tres componentes: el político, el de cooperación y el comercial, el AdA es más amplio que cualquiera de los otros Tratados de Libre Comercio (TLC) que los países de C.A han firmado, inclusive que el CAFTA-DR.” (FUNDE, 2008).

Tabla N°I.3 Diferencias entre un Tratado de Libre Comercio (TLC) y un Acuerdo de Asociación (AdA)

TLC	AdA
Es una negociación basada únicamente en un apartado comercial, añadidos siempre capítulos de inversión, propiedad intelectual, contratación pública e incluso pueden negociarse pequeñas cooperaciones internacionales.	Contienen secciones de dialogo político y cooperación, sumamente desarrolladas, que definen agendas claras en cuanto a ayudas anuales, presupuestos y emergencias.
El hecho de que un TLC no contenga en si cláusulas de nivel político o de cooperación no significa que cuando se celebren entre dos países estos tratados, la asociación vaya a ser estrictamente económica, la dimensión multilateral no es tan fácil, ya que la separación entre política y economía no se clarifica tan fácilmente.	La parte comercial de los Acuerdos de Asociación son negociados de la misma manera que un Tratado de Libre Comercio. Usualmente es el último en negociarse debido a las complejidades que puede traer.
	Además de los pilares fundamentales, también se incluyen capítulos de inversión, contratación pública, propiedad intelectual y otros que tienen una relación directa con el apartado comercial.

Fuente: Elaboración propia con base al Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón y Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo, 2013

¹⁰ Centroamérica lo conforman los países de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; es importante hacer mención que el Acuerdo de Asociación se firmó entre la UE y los seis países del istmo centroamericano: los cinco del Mercado Común Centroamericano y Panamá. Este último país participó en calidad de observador en las negociaciones del Acuerdo de Asociación hasta el 4 de marzo de 2010, fecha en la que la UE aprobó su incorporación oficial a las mismas.

El TLC y el AdA son dos instrumentos diferentes. Un TLC es una negociación basada únicamente en un pilar comercial, donde se añaden capítulos referentes a la inversión, propiedad intelectual, contratación pública e incluso pueden negociarse pequeñas cooperaciones internacionales. Entre las diferencias que se podrían identificar entre el TLC y un Acuerdo de Asociación se pueden identificar en la tabla N°I.3.

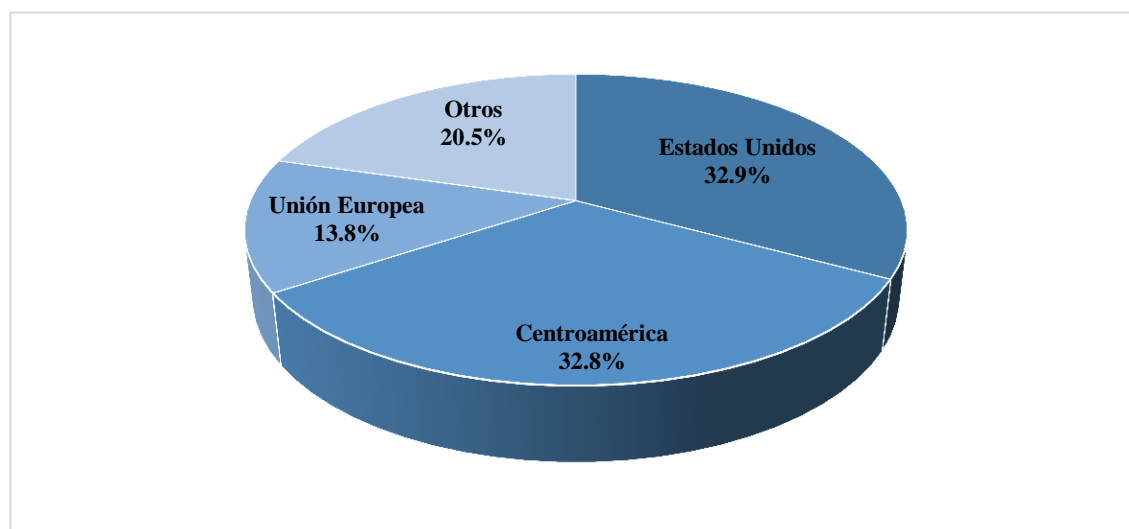
A continuación, se muestra una reseña de cómo se ha caracterizado las relaciones comerciales entre C.A y la UE a partir del 2005 hasta 2015, con el objetivo de poder tener un panorama del comportamiento del intercambio comercial entre ambas regiones previo a la firma del Ada y con un SGP vigente.

1.3.2 Relación Comercial entre los Bloques Económicos de Centroamérica y Europa, período 2005-2015

Para C.A, sus mismos países componen uno de los mercados de mayor importancia en términos de intercambio comercial, como se puede observar en el grafico N° I.1, el bloque centroamericano constituye el segundo socio comercial representado por un 32.8% de las exportaciones totales, antecedido con un 32.9% por Estados Unidos y en tercer lugar se encuentra la UE con un 13.8%, siendo este uno de los principales socios comerciales y contribuyentes de ayuda oficial al desarrollo.

Gráfico N° I.1 Principales socios comerciales de Centroamérica, año 2015

(En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

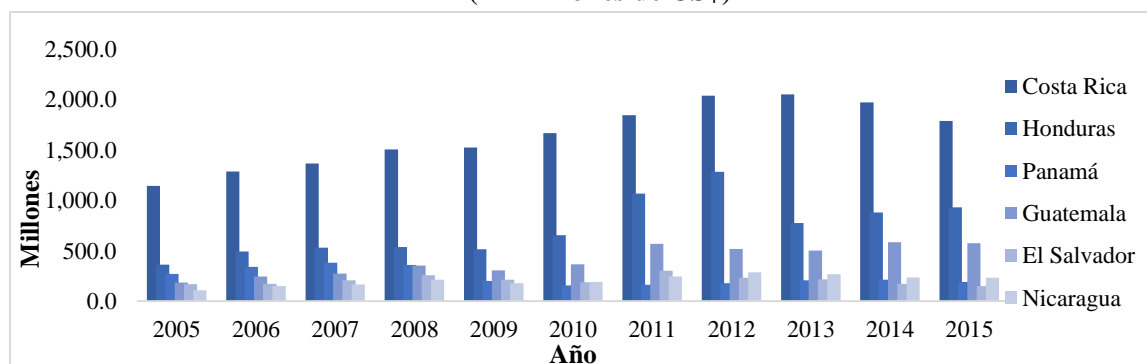
Las relaciones comerciales UE-C.A se han venido desarrollando a través del Sistema Generalizado de Preferencias, que incluye rebajas o exoneración de aranceles para un determinado grupo de productos, es de carácter unilateral y con períodos establecidos de vencimiento, lo cual limita su aprovechamiento por no existir garantías de un acceso real y garantizado al mercado en el largo plazo. Por esa razón, la aplicación de este programa de la UE no ha tenido los resultados esperados por C.A.

Se menciona también como uno de los motivos para no estar aprovechando debidamente esta oportunidad, es debido a la falta de desarrollo de una estrategia de promoción comercial y la revisión de estándares para exportar a un exigente mercado como el europeo. “*Los registros estadísticos indican que las exportaciones centroamericanas al mercado europeo disminuyeron drásticamente durante el período 2001-2004, dando origen a un déficit equivalente a US\$ 2.6 mil millones de dólares durante el mismo*” (Sistema Económico Latinoamericano, 2005).

Tal como se puede apreciar en la gráfica N° I.2, las exportaciones por país centroamericano hacia el bloque europeo ha sido variante, pero es de destacar que el máximo exportador a la UE es el país de Costa Rica con un 48.6% de las exportaciones totales de CA, aunque en el período de 2013-2015 el superávit que había mantenido desde el año 2008 cayó drásticamente en el año 2015 en un 35.8%, esto como efecto de la salida de las exportaciones de Intel y el bloqueo del mercado a una variedad de plantas ornamentales. “El comercio con la UE se ha visto golpeado por la salida casi total de las exportaciones de circuitos integrados y microestructuras electrónicas, los cuales se daban prácticamente en su totalidad en la fábrica de Intel. Datos solicitados a Procomer indican que en el 2012 se colocaron \$428 millones en ese producto en la UE, mientras que en el 2015 fueron solo \$400.000 (Barquero, 2016).

Gráfico N° I.1 Exportaciones de Centroamérica hacia la Unión Europea por país de origen, período 2005-2015

(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Para el año 2015 se encuentra que El Salvador, Costa Rica y Panamá son los tres países que más disminuyeron sus exportaciones a la UE con respecto a años anteriores, los tres países representan para el mismo año el 55.06% del total de las exportaciones centroamericanas. Todos los países centroamericanos experimentaron para ese mismo año una disminución en sus exportaciones exceptuando a Honduras que creció un 5.64 %, pero con respecto a los demás países, las exportaciones de El Salvador hacia la UE fueron las que más se redujeron en 2015 con un 12.3 %, siguiéndole Panamá (10.5%), Costa Rica (-9.33%), Guatemala (-1.56%) y cerrando con Nicaragua con un (1.1%). *“En ese año las exportaciones centroamericanas con destino a la UE totalizaron US\$ 3,875.2 millones de dólares. Esto se debe a una caída generalizada en la demanda externa europea y el comportamiento de macro-precios como el tipo de cambio”* (CEIE/SIECA, 2017).

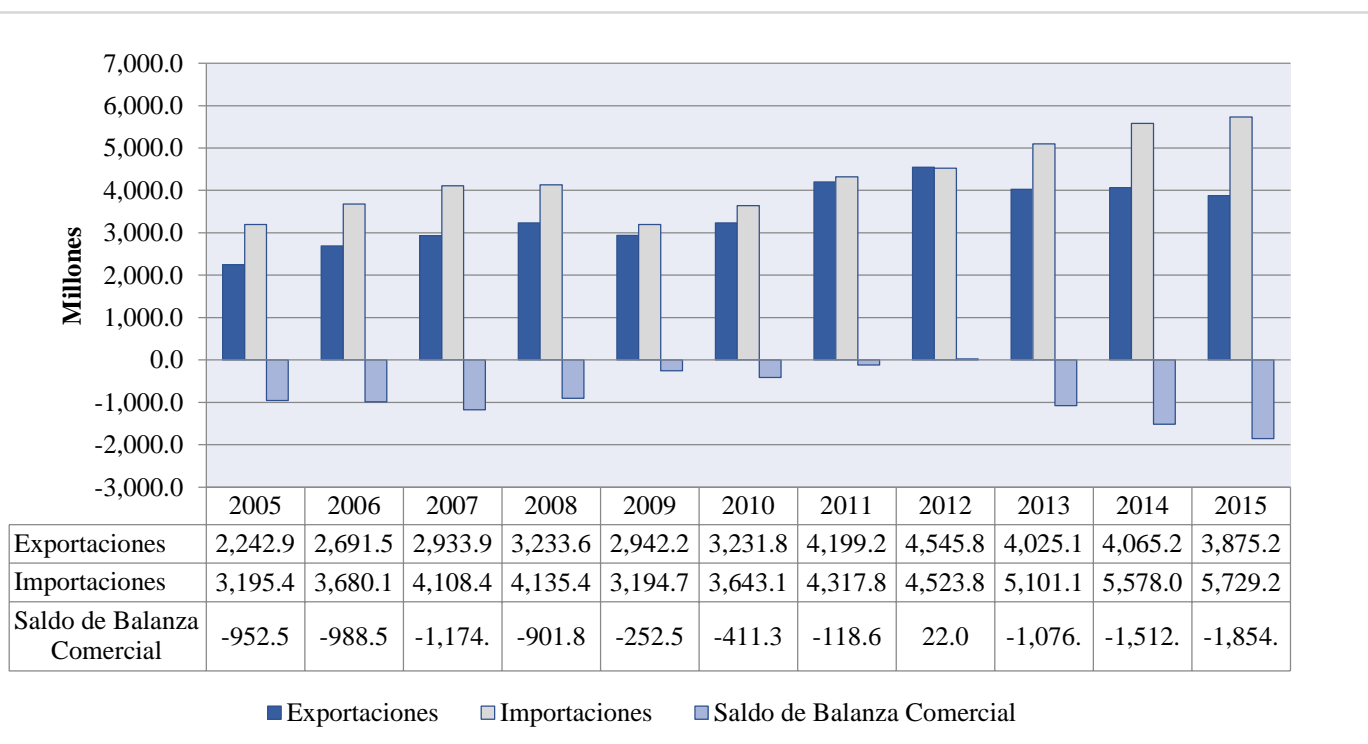
Para el año 2015 se destaca el mayor déficit comercial para C.A con respecto a la UE, un factor de este resultado es la caída de las exportaciones de Costa Rica debido a que es uno de los países que más exporta a la UE *“cuyo comercio pasó de 3770 millones de euros a 2250 millones de euros debido a la práctica desaparición de las exportaciones de equipos ofimáticos y de telecomunicaciones de una gran multinacional de TIC en el país”* (Comisión Europea , 2017, pág. 3).

Las importaciones en la UE de equipos ofimáticos y de telecomunicaciones procedentes de Costa Rica disminuyeron casi un 94% en 2015. Las exportaciones totales de equipos informáticos pasaron de 2372 millones de euros en 2013 a solo 147 millones de euros en 2015 (Comisión Europea , 2017, pág. 3), debido al cierre de la planta de Intel en el 2014, lo que afectó la cifra total de exportación entre C.A y la UE ya que Intel representaba un 30% de todas las exportaciones de C.A hacia el bloque europeo.

El déficit para C.A es de US\$ 1854 millones, por lo que es destacable mencionar que este saldo comercial negativo se ha mantenido en el período 2005-2015 según datos que revelan el gráfico N°3, pero para el 2012 se percibe un saldo de balanza comercial positivo, esto a consecuencia a que Costa Rica alcanzó un superávit de US\$ 860.9 millones y Honduras logro uno de US\$ 809.0 millones, cuyo superávit comercial es de US\$ 22.0 millones.

Gráfico N° I.2 Balanza Comercial de Centroamérica y la Unión Europea, período 2005-2015

(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Es destacable mencionar los productos en que se concentra el grueso de las exportaciones centroamericanas a la UE. Para el año 2015 el 86.18% de las exportaciones de C.A a los países europeos se encontró en 25 productos, sin embargo, como se puede constatar en la tabla N° I.4, el 56.31%, un poco más de la mitad del total de las exportaciones fue concentrado en cuatros productos, específicamente café (25.40%), plátanos (14.62%), piña (9.77%) y aceite de palma (6.51%) todos con respecto al total de las exportaciones, estas exportaciones se pueden ver más concentradas por cada país.

Se observa la alta concentración de las exportaciones de C.A hacia la UE por, lo que queda evidenciado que los países centroamericanos no han logrado diversificar la oferta exportable y que su matriz productiva sigue siendo principalmente primaria exportadora, lo que lo vuelve menos competitivo.

Tabla N°I.4 Centroamérica: Principales productos exportados a la Unión Europea, año 2015
(Miles de US\$ y porcentajes)

Posición	Sub-Partida *	PRODUCTOS	Valor	%
1	090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	984.2	25.40
2	080390	Plátanos frescos o secos (plátanos exclusivos.). Los demás.	566.7	14.62
3	080430	Pinas, frescas o secas.	378.7	9.77
4	151110	Aceite de palma, en bruto.	252.4	6.51
5	902139	Artículos y aparatos de prótesis (Prótesis dentales y articulares).	130.3	3.36
6	030617	Los demás camarones y langostinos congelados.	123.6	3.19
7	901839	Sonda t-Kerr. Los demás.	118.0	3.04
8	901890	Los demás instrumentos y aparatos de la medicina, cirugía, odontología.	102.6	2.65
9	220710	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un grado alcohólico volumétrico.	64.6	1.67
10	200941	Jugo de piña ananá, sin fermentar y sin adición de alcohol, incl. Con adición de azúcar.	60.0	1.55
11	080719	Los demás melones, sandías, papayas, frescos.	58.0	1.50
12	170114	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: Los demás azúcares de caña.	52.4	1.35
13	170310	Melaza de caña de azúcar.	50.4	1.30
14	200949	Jugo de piña ananá, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar.	47.4	1.22
15	160414	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos.	45.4	1.17
16	060420	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas, frescos.	40.6	1.05
17	200899	Los demás frutos y parte de plantas comestibles.	40.4	1.04
18	260400	Minerales de níquel y sus concentrados.	37.3	0.96
19	120242	Cacahuets sin cáscara, incluso quebrantados.	34.7	0.89
20	060290	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos.	29.5	0.76
21	080711	Sandías frescas.	27.7	0.71
22	901819	Los demás aparatos de electro diagnóstico, excepto el electrocardiógrafo.	26.9	0.69
23	900791	Partes y accesorios de cámaras cinematográficas.	26.2	0.68
24	151321	Aceites de palmaste o de babasu y sus fracciones, en bruto.	21.0	0.54
25	030611	Langostas (Palinurus spp., Panulirus spp., Jasus spp.)	20.8	0.54
		Sub total	3,339.7	86.18
		Resto de exportaciones	535.5	13.82
		TOTAL DE EXPORTACIONES	3,875.2	100.00

* Clasificación a 6 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano SAC.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Nota: Representan los 25 productos más importantes del total de las exportaciones centroamericanas hacia la UE.

Por mucho tiempo los productos comerciados entre ambos bloques han sido complementarios. Generalmente, Europa le ha exportado al Istmo productos manufacturados y alimentos procesados, mientras que C.A. ha exportado bienes primarios.

Muchos países en desarrollo obtienen una parte considerable de sus ingresos de exportación gracias a un reducido número de productos agrícolas, y en algunos casos de un solo producto. Pero esta concentración hace que los países sean muy vulnerables a la evolución negativa de los mercados o de las condiciones atmosféricas. Condiciones como sequía o una caída de los precios en los mercados internacionales pueden desestabilizar sus exportaciones y depender en gran medida de productos importados.

Ese escenario no es ajeno a las condiciones en las que se desarrolla C.A., ya que el grueso de sus exportaciones se encuentra en los productos agrícolas, lo cual lo pone en desventaja comparativa a C.A. frente a otros países como los de la UE que tienen una oferta exportable diversificada de productos manufacturados. Las exportaciones de los miembros de la UE, según datos del Fondo Monetario Internacional, se caracterizan por ser productos manufacturados, los cuales presentan gran valor agregado, quedando claro que los países centroamericanos poseen menos ventaja comparativa que la UE.

Además de la poca diversificación de productos exportables, el mercado centroamericano se enfrenta al momento de exportar a la UE al reto de cumplir las medidas sanitarias y fitosanitarias que demandan, ya que los estándares de calidad europeos son muy altos.

Por el contrario, las importaciones de C.A. provenientes de la UE son más diversificadas; hecho que se puede notar en la tabla N° I.5, se tiene que para el año 2015 solo representan más del 8% del total de las importaciones los medicamentos. Haciendo un contraste con los veinticinco productos principales tanto exportados como importados hacia la UE, se muestra que estos últimos solamente representan el 33.75% del total de las importaciones, este resultado revela que la mayoría de los países de C.A. sigue un patrón de comercio inter-industrial en sus relaciones con la UE, exportando especialmente materias primas e importando sobre todo manufacturas.

Tabla N°I.5 Centroamérica: Principales productos importados desde la Unión Europea, año 2015

(Miles de US\$ y porcentajes)

Posición	Sub- partida	PRODUCTOS	\$	%
1	300490	Los demás medicamentos preparados	459.5	8.03
2	870323	Vehículos automóvil transporte personas - - de cilindrada superior a 1,500 cm ³ , pero inferior o igual a 3,000 cm ³ :	210.3	3.68
3	730890	Fierro de construcción estructurado	210.1	3.67
4	210690	Las demás preparaciones alimenticias	74.6	1.30
5	300220	Vacunas para la medicina humana	72.7	1.27
6	300210	Antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos por procesos biotecnológicos:	68.7	1.20
7	382200	Reactivos de diagnóstico o de laboratorio sobre cualquier soporte y reactivos de diagnóstico o de laboratorio preparados, incluso sobre soporte, excepto los de las partidas 30.02 o 30.06; materiales de referencia certificados.	68.1	1.19
8	850440	Convertidores estáticos.	67.7	1.18
9	850164	Generador corriente alterna, potencia superior a 750 kva.	64.2	1.12
10	850300	Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a las máquinas de las partidas 85.01 u 85.02	60.2	1.05
11	890400	Remolcadores y barcos empujadores.	52.1	0.91
12	870333	Vehículos automóviles, transporte personas de cilindrada superior a 2500 cm ³ .	49.5	0.87
13	847490	Partes de máquinas y aparatos para clasificar, cribar, separar, lavar.	48.1	0.84
14	380892	Insecticidas, raticidas y demás anti roedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de germinación.	42.5	0.74
15	851762	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	40.7	0.71
16	190110	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta.	39.2	0.69
17	220830	Whisky	37.3	0.65
18	190190	Las demás preparaciones alimenticias de harina, sémola, almidón, fécula.	37.3	0.65
19	870324	Vehículos automóviles transporte personas de cilindrada superior a 3,000 cm ³ :	36.3	0.64
20	310210	Urea, incluso en disolución acuosa.	34.6	0.61
21	690890	Las demás baldosas y azulejos esmaltados (revestimientos cerámicos)	32.9	0.57
22	853710	Cuadros, paneles, consolas y similares para una tensión inferior a igual a 1000 v.	32.8	0.57
23	330300	Perfumes y agua de tocador.	32.6	0.57
24	110710	Malta, sin tostar.	29.9	0.52
25	840999	Las demás partes identificables como destinadas a los motores de embolo.	28.4	0.50
		Sub total	1,930.4	33.75
		Resto de importaciones	3,789.7	66.25
		TOTAL DE IMPORTACIONES	5,720.1	100.00

* Clasificación a 6 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano SAC.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Nota: Representan los 25 productos más importantes del total de las importaciones hacia la UE

Parece que el desarrollo del intercambio comercial entre C.A. y la UE no ha sido favorecedor, a pesar de los esfuerzos realizados y los beneficios que prometía tanto el SGP y el SGP+, los resultados concretos no se han materializado en la forma deseada, aunque es de evaluar los resultados que hasta el 2015 ha obtenido el AdA, el cual se desarrollará en el capítulo 2.

Por otro lado, analizado el esquema de las relaciones de intercambio comercial entre C.A. y la UE, es necesario hacer una valoración del comercio entre El Salvador y el bloque económico europeo, en vista que es uno de los ejes centrales para sustentar esta investigación.

1.4 Evolución de los Flujos Comercial entre El Salvador y la Unión Europea

Las economías en desarrollo, como El Salvador que es vulnerable a choques externos de oferta y demanda, que está dolarizada y además tiene un casi nulo manejo de su política económica y comercial, se ven en la necesidad de firmar acuerdos comerciales regionales o bilaterales con la finalidad de facilitar el intercambio internacional. El Salvador tiene acuerdos suscritos con C.A., México, Colombia, Estados Unidos, Cuba, República Dominicana y la UE.

Como ya se mencionó desde que se constituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957, la política comercial y de cooperación comunitaria ha tenido un tratamiento específico para América Latina. La UE otorgó a los países “en desarrollo” a partir de 1971 el beneficio unilateral de participar en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como el beneficio de Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) que implementó a partir del 1991.

El Salvador se suscribió tanto en el SGP como el SGP Plus, el segundo contempla mayores beneficios que el régimen antiguo, ya que el nuevo SGP ofreció mayores ventajas a través de la “suspensión total de los aranceles a la importación a productos no sensibles, mientras que a los productos sensibles los benefició con una reducción de un 3.5% en el arancel vigente, esto excluye armas y municiones. Así mismo se incrementaron las partidas de 7,000 a 7,200 incluyendo aquellos productos, como flores y plantas ornamentales, que fueron excluidos del SGP” (Camacho, 2008). De tal forma, El Salvador se hizo acreedor del AdA, dicho acuerdo entró en vigencia en 2013, que permitió aún más la liberalización del comercio entre C.A y la UE.

El AdA incluye una cantidad significativa de productos de exportación de las economías centroamericanas que quedaban excluidos en el anterior régimen comercial SGP Plus. Autores como (Fuentes & Pellandra, 2011), consideraron que con el AdA los productos como el camarón, los aceites, la yuca y el maní que tendrían acceso libre al mercado europeo y además el arroz, el azúcar, el ron y la carne de vacuno mejorarían sus condiciones de exportación mediante el

establecimiento de contingentes libres de aranceles; y al banano se le aplicaría una reducción progresiva del arancel.

Dicho lo anterior, es necesario hacer una revisión del intercambio comercial entre la UE y El Salvador, es por ello que se hará una reseña a partir del año 2005 hasta 2015 para evaluar las condiciones en las que se ha desarrollado dicha relación.

1.4.1 Situación Actual del Intercambio Comercial.

En cuanto al intercambio comercial que existe entre El Salvador y la UE, como se mencionó anteriormente es el tercer socio comercial de la economía salvadoreña, luego de C.A. y Estados Unidos, a pesar de que la participación de las exportaciones hacia el mercado europeo es considerado muy bajo en comparación con los otros socios económicos, la importancia de analizar este mercado viene radicada en el sentido que las empresas y sectores nacionales podrían posicionarse en el mercado europeo y especializarse en productos de exportación que le genere un mayor valor agregado, permitiendo redirigir su oferta exportable en aquellos productos más competitivos, con ello genera ingresos para la economía, así como fuentes de empleos para los salvadoreños.

Es importante mencionar que las empresas exportadoras, juegan un papel fundamental a la hora de generar empleos tanto formales como informales, en ese sentido 2556 empresas exportadoras, en 2012, reportaron a octubre de ese año un total de 183,887 empleos formales, registrando un crecimiento en la generación de empleo de 6,698 plazas con respecto al promedio de enero a octubre de 2011. El sector industria muestra el mayor cambio positivo en la generación de empleo, con un aumento de 4,418 empleos, correspondiente a una variación de 3.9% respecto al mismo período 2011. Por su parte, la Industria Manufacturera, generó 3,526 nuevas plazas, es decir un 52.6% de los nuevos empleos generados por las empresas exportadoras a octubre de 2012 (MINEC, 2012).

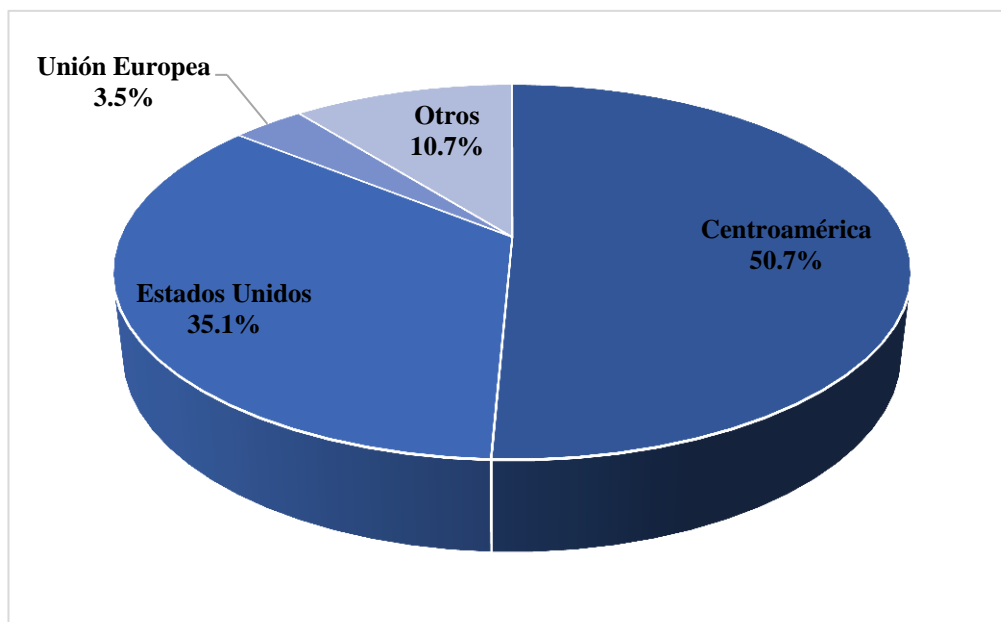
Como se refleja en el gráfico N° I.4, para el año 2015 las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado de la UE representaron el 3% de las exportaciones totales de El Salvador, cabe señalar que *“la relativa importancia de la UE para las economías centroamericanas radica como socia comercial, inversora y donante de ayuda al desarrollo de los países de C.A”* (Bidaurratzaga & Zabalo, 2012).

Lo anterior podría entrar en contradicción con los verdaderos intereses que pudo tener la UE al momento de negociar un AdA con C.A. Se dice que la UE negocia acuerdos de comercio bilaterales

o multilaterales, según convenga a sus intereses. Uno de estos intereses pudo estar orientado a que sus empresas alcanzaran beneficios similares a los que obtuvieron las empresas de Estados Unidos mediante el TLC CA-RD. Otro punto que debe considerarse es el Plan Puebla Panamá, que incorpora proyectos en construcción de carreteras, telecomunicaciones, energía, turismo, facilitación del comercio y prevención de desastres. Las empresas europeas podrían estar interesadas en participar en estos proyectos. *“Desde el punto de vista económico, la región no es atractiva como mercado y como captadora de Inversión Extranjera Directa (IED), si no es en forma de mercado ampliado. Cada país en sí mismo es muy pequeño, pero la región como un todo es más atractiva”* (Castro & Gutiérrez, 2008).

Gráfico N° I.3 Principales socios comercial de El Salvador en el año 2015

(En porcentaje)

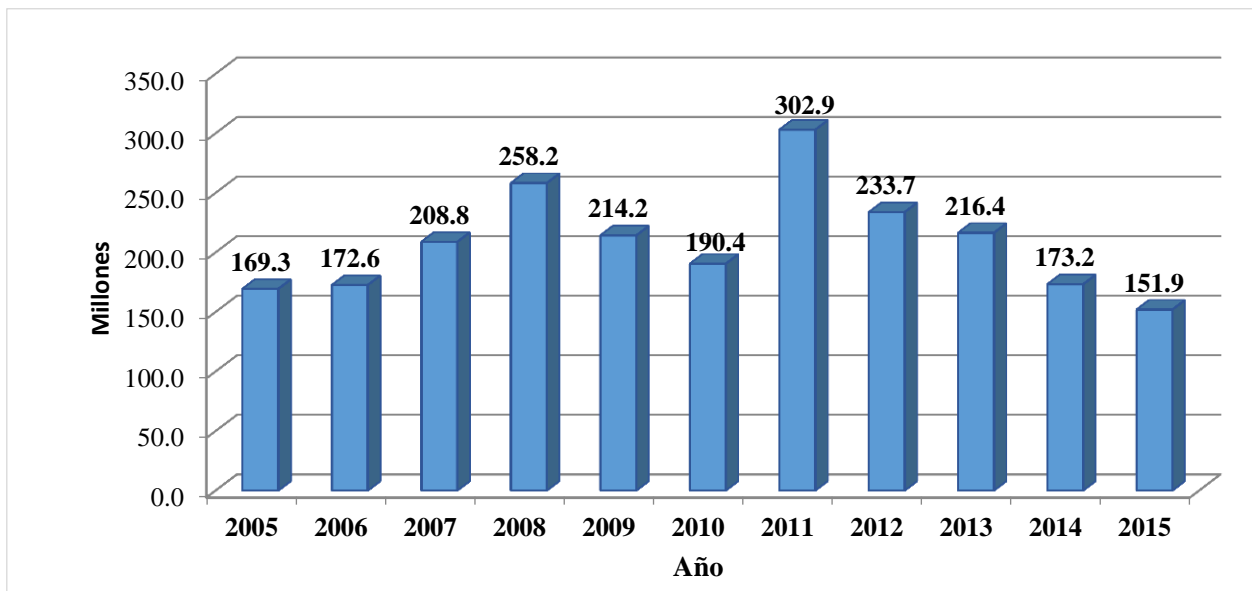


Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

El comercio entre El Salvador y la UE refleja en el gráfico N° I.5 un aumento en las exportaciones durante el período 2005-2008, creciendo en un 11.11% en promedio cada año, llegando a exportar un máximo de US\$258.2 millones en el año 2008 y para el año 2011 alcanzó el valor más alto del período con un US\$302.9 millones; en el período 2012-2015 hubo un decrecimiento en las exportaciones hacia la región de la UE, se produjo un deterioro en el flujo comercial para El Salvador y *gran parte se debe a que el escenario mundial estuvo sujeto a tensiones geopolíticas que agudizaron fenómenos pre-existentes como la caída en los precios del petróleo y fluctuaciones de oferta y demanda en los mercados internacionales* (SIECA, 2017).

Gráfico N° I.4 Exportaciones de El Salvador hacia Unión Europea, período 2005-2015

(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Dado que El Salvador es una economía abierta, como tal, los eventos económicos mundiales tanto de prosperidad como de crisis tienen un inevitable impacto, tal fue para el caso de la crisis financiera 2008-2009, la cual provocó *“un magro crecimiento, pérdida de empleos, shock de inflación, bajos niveles de ingresos fiscales, aumento de la deuda externa y desestabilización de la balanza de pagos con déficit comercial y público crecientes, limitando el margen de acción del Gobierno para enfrentar shocks externos”* (Martínez, 2012).

Para los siguientes años, a partir del 2012, las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado europeo han reportado una disminución, y no solo El Salvador presentó esta situación sino también el resto de países centroamericanos, para el 2015 las exportaciones centroamericanas con destino a la UE totalizaron US\$ 3,875.2 millones. A pesar de la firma del AdA (2013), El Salvador fue el que menos exportó a Europa en 2015, con un 3.9% en términos de valor.

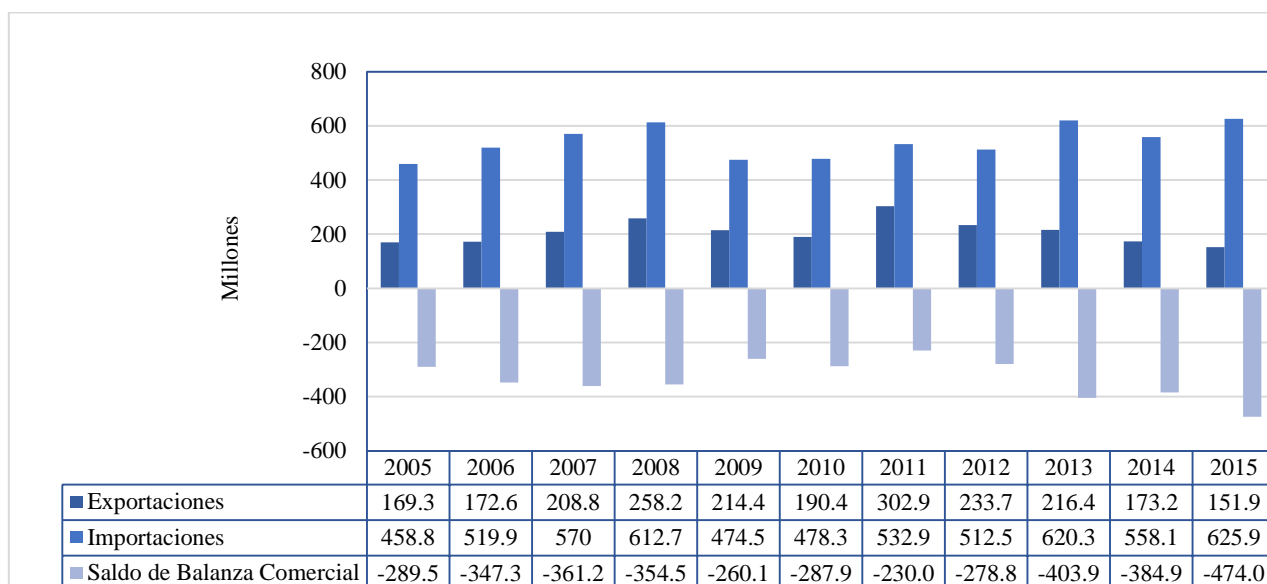
Dicho lo anterior, también es importante hacer una valoración sobre el comportamiento de las importaciones salvadoreñas que provienen de la región europea, para realizar un análisis complementario de la balanza comercial.

El carácter deficitario del saldo de la balanza comercial de El Salvador con la UE se ha intensificado durante los últimos años lo cual se puede comprobar en la gráfica N° I.6 es evidente el deterioro de la balanza comercial, esto como consecuencia de un mayor dinamismo de las

importaciones salvadoreñas desde la UE, tal y como muestra la misma gráfica, para el año 2013 estas han crecido debido al aumento de los principales productos importados como “*máquinas de construcción (US\$118 millones), medicamentos (US\$61.2 millones) y máquinas, aparatos y material eléctrico (US\$53.0 millones)*. La UE fue la quinta fuente de importaciones de El Salvador después de Estados Unidos, C.A, México y China” (Europea C. , 2014). Mientras que las exportaciones hacia los países europeos no se han dinamizado, han tenido muchos altibajos sin tendencias al incremento, todo esto a pesar de las preferencias arancelarias otorgadas por la UE a El Salvador y a la región centroamericana.

Gráfico N° I.5 Saldo de la Balanza Comercial de El Salvador con respecto a la Unión Europea, período 2005-2015,

(En Millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Planteado el escenario anterior, es importante hacer énfasis en que en los últimos diez años a partir del año 2005 se destaca que “*el grueso de las exportaciones de El Salvador a la UE, son productos de origen vegetal, seguido por bienes alimentarios. En 2005, estos dos rubros tuvieron una participación de 57.3% y 31.6%, respectivamente, dentro de las exportaciones salvadoreñas a ese bloque*” (FUSADES, 2007).

Las exportaciones hacia la UE, han estado concentradas en el café oro, sin embargo, se ha dado un aumento sustancial de las exportaciones del atún, teniendo como resultado un aumento en la

participación de los bienes del rubro de la industria alimenticia, “*rubro que en 1994 apenas representó el 1.8% del total vendido a la UE*” (FUSADES, 2007). Para el año 2007 “*la UE como bloque es el principal importador de lomos de atún y sus preparados, ya que representa el 52% de las importaciones del mundo*” (Barrera, 2008) y como se mostrará más adelante, el atún es uno de los productos más representativos en las exportaciones de El Salvador a la UE.

Cómo se mencionó anteriormente, el producto de origen vegetal en el cual está concentrado el grueso de las exportaciones a la UE es el café oro, esta situación se ha mantenido en el período 2005-2015, aunque a medida que ha pasado el tiempo, dicho producto ha sufrido un descenso en sus exportaciones, en el año 2014 tuvo una fuerte caída de (-158.1%) con respecto al año 2013, debido a una grave sequía y a la plaga de roya del cafeto. En 2014, El Salvador fue el país centroamericano cuyas exportaciones de café a la UE disminuyeron más en comparación con 2013 (Comisión Europea, 2016).

En la tabla N° I.6 están representados los 25 productos más exportados desde El Salvador hacia la UE, haciendo énfasis en los años 2005, 2010 y 2015 con el objetivo de tener una perspectiva general del comportamiento de dichos productos.

Para el año 2015, el 27.46% de las exportaciones con destino a la UE están representadas por el café oro, siendo el principal producto exportado a la UE, en segundo lugar, aparece el atún enlatado, atún en conserva con un 15.12%, y en tercer lugar lomos de atún cocidos, congelados con un 13.98%. En el año 2005 en segundo lugar se encontraba los lomos de atún cocidos o congelados con un 28.98% (tabla 3). “Este producto comenzó a exportarse a España luego que se instalara en el país la planta atunera española Calvo. España compra la totalidad de exportaciones de lomos de atún del país, producto que representa el 78.3% del valor importado de bienes salvadoreños por parte de España” (FUSADES, 2007).

Tabla N°1.6 El Salvador: Principales productos exportados a la UE, año 2015 y comportamiento durante los años 2005 y 2010.

(Miles de US\$ y Porcentajes)

Productos	2005		2010		2015 *	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Café oro	89,672.87	52.95	110,836.41	58.22	41,722.46	27.46
Atún enlatado, atún en conserva	2,074.56	1.23	15,048.09	7.9	22,972.69	15.12
Lomos de atún cocidos, congelados	49,083.70	28.98	37,316.64	19.6	21,237.29	13.98
Azúcar cruda en bruto	0	0	0	0	9,233.63	6.08
Miel Natural	1,880.00	1.11	5,164.44	2.71	8,606.17	5.67
Gasolina de aviación	0	0	0	0	8,046.97	5.3
Melaza de caña	0	0	2,886.63	1.52	7,202.30	4.74
Camisetas de pollyester, camisetas de fibras sintéticas	1.18	0	95.22	0.05	2,944.70	1.94
Esquejes sin enraizar e injertos	1,007.63	0.6	1,892.17	0.99	2,941.93	1.94
Helechos hoja de cuero		0	2,289.53	1.2	2,904.59	1.91
Calzado de cuero	257.43	0.15	1,639.35	0.86	2,825.04	1.86
Chalecos, Suéteres	0	0	177.62	0.09	2,423.92	1.6
Palma de areca, palmera fénix, plantas de areca, planta de mangle, plantas de izote con raíz	1,199.28	0.71	1,658.56	0.87	1,864.04	1.23
Desperdicios de ropa nueva, desperdicios de tela	365.1	0.22	1,265.56	0.66	1,217.48	0.8
Calcetines	0	0	0	0	1,133.62	0.75
Camisetas de algodón	10.73	0.01	271.72	0.14	910.53	0.6
Chaquetones de fibras sintéticas, Chumpas de fibras sintéticas	0	0	64.69	0.03	705.39	0.46
Partes y accesorios de máquinas de la partida 84.71	0.97	0	2.13	0	697.83	0.46
(Desperdicio de papel, desperdicio de algodón)	246.83	0.15	306.79	0.16	691.54	0.46
Sillas hamacas, Banco de metal	0	0	517.33	0.27	654.85	0.43
calzado de cuero s/caucho, sandalias, zapatos	1,421.26	0.84	317.09	0.17	637.86	0.42
Atunes ojo grande	0	0	0	0	624.88	0.41
Bálsamo	888.26	0.52	418.67	0.22	547.68	0.36
Para aparatos de radiografía, partes para equipos de rayos x	15.95	0.01	341.52	0.18	466.04	0.31
Las demás máquinas y aparatos para imprimir, offset	0	0	0	0	445	0.29
Sub total	148,125.75	87.47%	182,510.14	95.86%	143,658.43	94.57%
Resto de exportaciones	21,216.56	12.53%	7,879.70	4.14%	8,256.57	5.43%
Total exportaciones	169,342.31	100%	190,389.84	100%	151,915.00	100%

* Los 25 productos exportados están ordenados de mayor a menor para el año 2015 en términos de la participación en las exportaciones totales.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Nota: Representan los 25 productos más importantes del total de los exportado hacia la UE

Las exportaciones de atún desde El Salvador hacia el mercado europeo, se intensificaron después de instalada en el país la empresa de origen español del Grupo Calvo, esta decidió expandir sus operaciones hace más de 10 años en El Salvador e inauguró en el 2003 su planta atunera para el procesamiento de pescado y así abastecer a los mercados europeos y de la región centroamericana, tiene en el país una inversión total de US\$160 millones y genera alrededor de 2 mil empleos directos, de los cuales el 85% de sus colaboradores son mujeres; y entre 5 a 6 mil empleos indirectos.

Como se puede apreciar, las operaciones de esta empresa en el país han sido favorables, debido a que El Salvador a través del SGP Plus con la UE, le otorgó a Calvo la exoneración de impuestos a la exportación, ya que El Salvador tenía un arancel cero a la exportación de atún hacia la UE, sin el SGP Plus tenía que pagar un 20.5% de impuestos al exportar el atún a Europa. También El Salvador ha modificado leyes, una de ellas ha sido la ley de pesca¹¹, la empresa Calvo hizo la petición de reformar tal ley para una “mayor competitividad”, lo cierto es que con esta reforma dejaría de pagar más de 1 millón de dólares al introducir atún a suelo salvadoreño.

Este es un caso en el que queda evidenciado que los acuerdos comerciales y las reformas de ley pueden privilegiar a empresas extranjeras y dejar en desventajas las nacionales, es por tal razón que empresas como Calvo buscan países como El Salvador para aprovecharse de las facilidades de ley y llevarse hacia sus países de origen las máximas ganancias.

Por otra parte, la concentración de la oferta exportable salvadoreña es alta en pocos productos, para el año 2015 son 10 bienes los que representan el 84.13% del total de las exportaciones a Europa, de 2005 a 2015 las exportaciones a la UE se han logrado diversificar pero muy poco, considerando que para el 2005 se vendieron 488 productos, en el año 2010 fueron 267 y para el año 2015 se exportaron 511, productos aunque lamentablemente buena parte de la desconcentración de productos se debe al declive del café debido a que su cosecha se vio afectada principalmente por la roya del cafeto que se ha superado en gran parte y por la sequía.

Los datos reflejan hacia qué sectores se ha dirigido la especialización de la oferta exportable efectiva de El Salvador, específicamente una especialización en exportaciones del sector agrícola y de materias primas y la UE por su parte en una gama más diversificada de diferentes tipos de bienes.

¹¹ Los diputados de ARENA, PCN y GANA presentaron el 31 de agosto de 2017, una propuesta para reformar los artículos 61 y 64 de la Ley General de Ordenación y Promoción de Pesca y Acuicultura, la cual fue solicitada por el Grupo Calvo. La petición va dirigida a la actualización de la licencia especial de pesca de especies altamente migratorias con red de cerco, ya que la actual ley penaliza la pesca con barcos de bandera salvadoreña en el océano Atlántico, y de esta forma hacer más competitiva la pesca industrial.

Esta especialización del aparato productivo salvadoreño en el sector agrícola y en particular en las materias primas, le ha significado a El Salvador un alto grado de déficit en el saldo de la balanza comercial con la UE, pues la evolución de ésta, queda supeditada únicamente al desempeño del sector agrícola, en especial las materias primas; de modo que una caída en las exportaciones o precios de este tipo de bienes hacia la UE repercute de forma considerable en la balanza comercial bilateral.

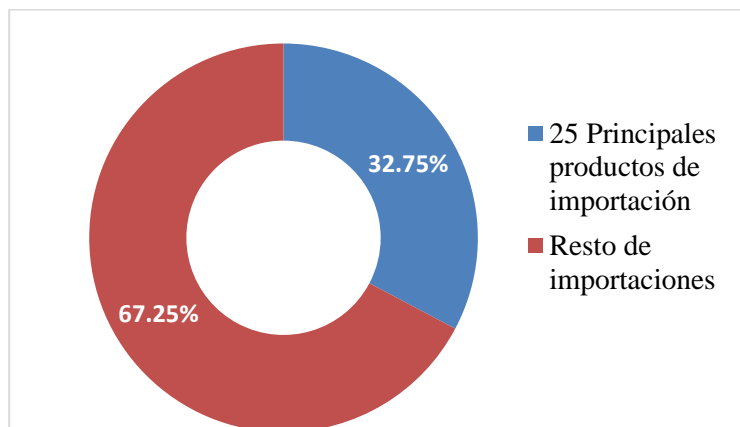
Con las dimensiones tan desiguales entre el aparato exportador salvadoreño y el de la región europea, El Salvador se encuentra en una situación desventajosa para diversificar sus exportaciones hacia los países europeos, lo cual no resulta difícil que cualquier desajuste en la UE en algunos bienes, podría tener fácilmente consecuencias negativas para El Salvador y a esto se suma los productos exportados con poco valor agregado como los bienes primarios.

Por otra parte, es importante analizar la tendencia de la concentración de mercados, ya que el 99.20% del total de las exportaciones hacia la UE en 2015 se han dirigido a los diez países de las 28 naciones que integran la región, lo que genera una concentración desventajosa de exportaciones en términos geográficos. Sin embargo, se sabe que las exportaciones salvadoreñas tienden a ser productos menos procesados, pero en muchos casos se utilizan como materias primas para otros productos, los cuales pueden ser exportados a otros países europeos, esto es beneficioso para El Salvador pues los bienes intermedios tienen un valor agregado mayor que los bienes menos procesados.

Por el lado de las importaciones de El Salvador provenientes de la UE, estas son más diversificadas, primordialmente en bienes manufacturados, de tal modo que para el año 2015 los 25 principales productos importados desde la UE representaron el 32.75% del total de importaciones salvadoreñas procedentes de los países europeos (Gráfica N° I.7). Entre estos 25 productos se pueden encontrar los medicamentos, leche en polvo modificada, discos para sistemas de lectura, piezas para automóviles, repuestos para lavadoras, reactivos de diagnóstico para laboratorios, maquinas bordadoras, entre otros; es importante mencionar que del 100% de los 25 principales productos de importación, los medicamentos es el producto que más se importa desde la UE hacia el mercado salvadoreño con un 24% (Gráfica N° I.8).

Gráfico N° I.6 Composición de las importaciones de El Salvador procedentes de la UE, año 2015

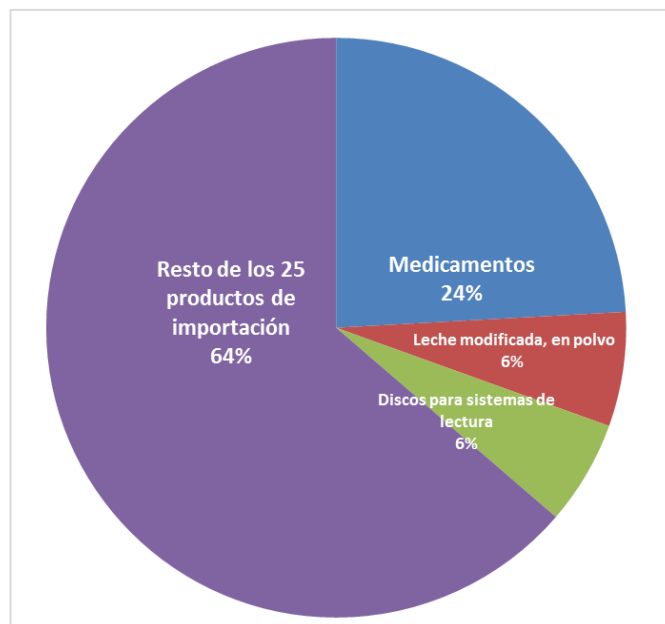
(En porcentaje del total de las importaciones)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Gráfico N° I.7 Principales 25 productos importados por El Salvador de la Unión Europea, año 2015

(En porcentaje del total de los 25 productos)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

Como se pudo constatar en la gráfica anterior, el producto más demandado por El Salvador a la UE son los medicamentos, en tal sentido la industria farmacéutica salvadoreña se caracteriza por su déficit en la balanza comercial, en donde las importaciones de estos productos provienen de Estados Unidos, pero otra parte de la UE específicamente de Alemania con un monto anual de US\$20 millones, según datos del BCR. La dependencia que tiene El Salvador en términos farmacéuticos es grande, a causa de ello sectores como las droguerías y los laboratorios farmacéuticos del país son los más demandantes, esto supone beneficios para la UE, ya que través de los acuerdos comerciales como el SPG Plus y el AdA sus costos de exportación de productos farmacéuticos se ven reducidos por la casi o completa eliminación de aranceles.¹²

En resumen, los problemas que se ven reflejados en la relación comercial existente entre El Salvador y la UE, los más relevantes de mencionar son la poca diversificación de la oferta exportable, además en las exportaciones salvadoreñas hay persistencia de productos de poco valor agregado basados en la agricultura; asimismo, se suma la centralización de las exportaciones en términos de destino geográfico, pues no existe un aprovechamiento de nuevos mercados para así evitar la dependencia en un limitado número de países, y esta problemática repercute negativamente en el saldo comercial de El Salvador con la UE ya que este resulta ser deficitario en el período 2005-2015. Pero a estos problemas también se le suma el aprovechamiento de acuerdos comerciales por parte de empresas europeas para operar en países como El Salvador que le genera menos costos de exportación hacia su mismo mercado a costa de reducción de aranceles.

En la actualidad las relaciones económicas y comerciales entre los países ha adquirido una dimensión significativa, en este contexto globalizador, el intercambio comercial se ha visto como un motor básico en el desarrollo económico de los países, en este contexto los países se ven en la necesidad de negociar y firmar convenios de intercambio comercial con otros países o regiones, es por ello que es necesario evaluar las condiciones en las que se firman los tratados, confrontarlos con los ya existentes y como estos se desarrollan cuando entran en vigencia, todo ese análisis se desarrollará en el siguiente capítulo en el marco del SGP, SGP Plus y AdA entre C.A. específicamente El Salvador y la UE.

¹² Con los dos acuerdos comerciales firmados con Colombia y Perú y CA los exportadores europeos de productos farmacéuticos verán una reducción anual de sus aranceles de 24 millones de euros.

CAPÍTULO II: CONVENIOS COMERCIALES ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA

2.1 Inicio de las Relaciones Comerciales en el marco del SGP, SGP PLUS y AdA.

2.1.1 Relaciones Comerciales Birregional Centroamérica y la Unión Europea

Durante la década de 1990, se hablaba del establecimiento de acuerdos de *segunda generación* entre la UE y C.A., en el que tenían como objetivo intensificar el aporte en materia de cooperación, la cual estuvo orientada a la pacificación y democratización de la región centroamericana. Después se profundiza la integración regional, el desarrollo económico y social; en este contexto se suscribe el Acuerdo Marco de Cooperación para el Desarrollo Regional en San Salvador, febrero 1993, el cual entró en vigor hasta el 1° de marzo de 1999.

En paralelo al aporte de cooperación, la UE daría su aporte en materia comercial a C.A., por lo que le concede en 1992 el Sistema Generalizado de Preferencias Drogas mejor conocido por sus siglas como SGP, creado como una forma de contribuir a los esfuerzos que realizaba en la lucha contra la producción y tráfico de drogas, es por ello que la UE otorgó un tratamiento especial dentro del SGP a los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, y a los países centroamericanos.

Este sistema fue el resultado de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, el cual se creó para implementar preferencias a algunos productos agrícolas e industriales acabados y semiacabados originarios de alrededor de 180 países.

El SGP es un esquema comercial unilateral diseñado para reducir las *desigualdades sistémicas* causadas por el subdesarrollo entre los actores en el sistema mundial de comercio. Con este sistema, “los productos originarios de países en desarrollo tenían acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente estaban libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados, principalmente son los manufacturados y semimanufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar” (SOFOFA, 2018).

Para el período transcurrido entre el 1 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2005, la UE puso en marcha la aplicación de un plan de preferencias arancelarias, que introdujo cambios importantes en el diseño del esquema SGP, con cinco regímenes diferentes.¹³

El 27 de junio de 2005, la Comunidad Europea simplificó el esquema anterior mediante la reducción del número de regímenes, de cinco a tres, a saber: a) Un régimen general; b) Un régimen especial de incentivos para el desarrollo sostenible y la buena gobernanza (SGP Plus); c) Un régimen especial para los PMA (“Todo menos armas”), concedido a los países en vías de desarrollo, considerando de los últimos dos como objetivo principal la cooperación, es de mencionar que de ellos, El Salvador se hizo acreedor del SGP Plus.

Esta estructura básica se mantuvo en virtud del nuevo esquema SGP de la UE desde el 1 de enero de 2009 hasta el 31 de diciembre de 2011, renovando el esquema por el período de tres años. Este esquema se amplió posteriormente hasta el 31 de diciembre de 2013, con algunos cambios técnicos.

El SGP Plus tenía como objetivo principal servir como incentivo para promover mejores prácticas en áreas relativas a la protección de derechos humanos, laborales, medio ambiente y buena gobernanza. Esta versión avanzada contenía preferencias adicionales que el antiguo sistema, pero también condicionamientos.

Como principio general, el SGP Plus fue otorgado a los países que mostraban un compromiso serio con el desarrollo sostenible y también que hubiesen ratificado y aplicando los convenios internacionales en materia de derechos humanos, relaciones laborales, cuidado del medio ambiente y gobernabilidad (lucha contra el tráfico de drogas y la corrupción).

Tanto el SGP y El SGP Plus “ofrecieron una reducción y eliminación de los aranceles aplicables a la importación de productos originarios de los países en desarrollo sin ninguna reciprocidad por parte de estos últimos, todo esto para fomentar el aumento de los ingresos de exportación de los países menos desarrollados, promover el proceso de industrialización para diversificar las exportaciones, acelerar el ritmo de su crecimiento económico, además de fomentar las corrientes del intercambio comercial e incrementar el ingreso de divisas por exportaciones” (SICEX, 2012).

¹³ a) Un régimen general.
b) Un régimen especial de estímulo a la protección de los derechos laborales.
c) Un régimen especial de estímulo para la protección del medio ambiente.
d) Un régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas.
e) Un régimen especial para los países menos adelantados: el TMA.

Desde la década de los noventa, la política comercial de C.A. ha venido transformándose como resultado del cambio en el modelo de desarrollo, de este modo, el cambio estaba dirigido hacia la atracción de inversión extranjera directa (IED), el posicionamiento de mercados extranjeros, mayor diversificación de la oferta exportable, así también en la apertura comercial. Dicha apertura se ha dado mediante las negociaciones de acuerdos comerciales, tanto a nivel de países como a nivel regional como el SGP, SGP Plus y el más reciente el Acuerdo de Asociación (AdA) entre C.A. y la UE, cuyas negociaciones culminaron en mayo del 2010.

Por lo anterior, se hace una revisión sobre los convenios comerciales que la UE ha firmado con El Salvador y el resto de la región Centroamericana, tomando como referencia el Sistema General de Preferencias, el SGP Plus y el Acuerdo de Asociación.

2.2 Aspectos Generales sobre Acuerdos Comerciales SGP, SGP Plus y AdA.

2.2.1 Sistema General de Preferencias y SGP Plus.

2.2.1.1 Generalidades del SGP.

El SGP es un instrumento de política comercial no recíproco y no discriminatorio¹⁴ dirigido a países en desarrollo (PED) como El Salvador, el cual, se materializa mediante listas de países, productos, preferencias, condiciones y restricciones para su concesión.

C.A estaba suscrito en el régimen general desde 1971, sin embargo, a partir del 1 de enero de 1992 se hace acreedor del régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas, conocido por SGP-Drogas, es el que comúnmente se conoce como SGP general.

El propósito de la implementación del SGP era ayudar a los PED a facilitar las exportaciones de sus productos a la UE, con el objetivo de incrementar los ingresos adicionales de exportaciones, impulsar el proceso de industrialización para diversificar las exportaciones, acelerar las tasas de crecimiento y apoyar la creación de empleo de estos países.

El desarrollo del SGP, también conocido por Sistema General de Preferencias Arancelarias fue recomendado en Nueva Delhi en 1968, por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD). Según el texto de la Resolución 21(II) el SGP es un:

¹⁴ *No reciprocidad*: se define como aquel en el cual los países en vías de desarrollo que acceden a este sistema no tienen que otorgar iguales beneficios a los países desarrollados.
No discriminación: el sistema contempla como beneficiario a todos los países en vías de desarrollo, excepto a aquellos con los cuales los países desarrollados tienen diferencias políticas y económicas

“Sistema generalizado de preferencias no recíprocos y no discriminatorio en favor de los países en desarrollo”: *generalizadas* porque debía aplicarse un esquema común a todos los países en desarrollo y a todas las preferencias, *no recíproco* porque no exigía ninguna contraprestación de los PED y *no discriminatorio* porque debía extenderse a todos los PED indistintamente y basarse en criterios objetivos.” (Martín, 1999)

Entre otros objetivos que enlistaba el SGP se encuentran:

- a) Aumentar los ingresos de exportación de los países menos desarrollados.
- b) Promover el proceso de industrialización para diversificar las exportaciones.
- c) Acelerar el ritmo de su crecimiento económico.
- d) Fomentar las corrientes del intercambio comercial.
- e) Incrementar el ingreso de divisas por exportaciones.

Este instrumento comercial contemplaba un régimen general y diversos regímenes especiales, que tenían por objetivo principal facilitar el acceso de las exportaciones de los PED al mercado europeo. El régimen general otorga facilidades arancelarias a la entrada de productos semi manufacturados y manufacturados, mientras que los regímenes especiales amplían la cobertura de serie de productos agrícolas en su mayor parte, productos no tradicionales como frutas tropicales.

En principio, la UE bajo el SGP General adoptó esquemas anuales de clasificación de productos en agrícolas, industriales, textiles, carbón y acero, para cada uno de ellos existieron normas distintas, esto a pesar de haber sido aprobado de manera multilateral, cada país acreedor disponía de los mecanismos unilaterales para la aplicación de trato preferente; es decir, que todos los aspectos de los esquemas para cada país beneficiado serían diferentes.

No obstante, este sistema evolucionó considerablemente, ya que el bloque europeo eliminó la antigua clasificación y dio paso a la creación de un nuevo reglamento del SGP para consolidar todos los productos y las restricciones para todos los países beneficiarios.¹⁵

Además, es importante mencionar que la naturaleza de este tipo de régimen especializado como los otorgados por la Unión Europea, comprende dos dimensiones, una política-estratégica y otra comercial.

Dicho lo anterior, más allá de esa concepción exclusivamente económica, la UE también amplió su marco de interpretación y adoptó, a partir de los años noventa hasta el 2005, nuevas iniciativas de apoyo político y estratégico que las relacionó con las medidas de ayuda comercial ya concedidas,

¹⁵ Para más detalle revisar anexo 1

como el SGP-Droga con el cual al superar al SGP régimen general, buscó apoyar la lucha contra la producción y el tráfico de droga en todos los niveles.

El SGP permitía a los países en desarrollo vulnerables como El Salvador, pagar menos o ningún derecho sobre las exportaciones a la UE, dándoles acceso vital al mercado de la UE y contribuyendo a su crecimiento. “*El Régimen de Preferencias general reducía los derechos de importación de la UE para aproximadamente el 66% de todas las líneas arancelarias de los productos*” (European Commission, 2018).

Pero a pesar de los beneficios que otorgaba este régimen, en julio de 2004, la Comisión Europea expuso sus planes para la puesta en marcha de un nuevo esquema del SGP durante los próximos diez años (2006-2015). El Reglamento SPG estableció una escala móvil de preferencias dentro de tres regímenes según las diferentes necesidades de los países en desarrollo:

- SGP estándar para los países de ingresos bajos y medios bajos
- SPG + (también llamado SGP Plus) para los países vulnerables de ingresos medios-bajos
- EBA (Todo menos armas) para los países menos desarrollado.

De esas preferencias, El Salvador y demás países de C.A., se beneficiaron del SGP Plus, el cual será ampliado en el siguiente apartado.

2.2.1.2 Generalidades del SGP plus

Este es el Acuerdo Especial de Incentivo para el Desarrollo Sostenible y la Gobernabilidad (SGP+) permite la supresión total de los aranceles aduaneros de la UE en más del 66% de las líneas arancelarias de los productos.

El SGP Plus tenía como objetivo principal ayudar a los países en desarrollo a gestionar las nuevas responsabilidades derivadas de la ratificación y aplicación de 27 convenciones internacionales fundamentales y “*servir como incentivo para promover mejores prácticas en áreas relativas a la protección de derechos humanos, laborales, medio ambiente y buena gobernanza*” (Banco Central de Reserva de El Salvador, 2009)

El SPG Plus sustituye al SPG-Drogas, el cual era acreedor El Salvador, pero siempre manteniendo la cobertura de los mismos productos. Este entró en vigor el 1 de julio de 2005¹⁶, sin embargo, el resto de regímenes lo hizo el 1 de enero de 2006, el SPG Plus sustituye al SPG-Drogas del que estaban suscritos los países centroamericanos.

¹⁶ El SPG Plus cobró vigencia con anterioridad al 1 de enero de 2006 para cumplir con lo establecido por el Órgano de Apelación de la OMC en relación a la impugnación presentada por la India contra el SPG-Drogas por trato discriminatorio.

El Salvador se beneficiaba tanto del Régimen General como del SGP Plus. Ambos programas abarcaban a los mismos 7,200 productos, sin embargo, el SGP Plus ofrece mayores ventajas a través de la suspensión total de los aranceles a la importación.

Entre los principales productos que El Salvador vendía a la UE bajo el Sistema Generalizado y el SGP Plus, según reporte del BCR del 2009 estaban:

“Café oro lavado y sin lavar, atún congelado, langostino entero congelado, azúcar de caña, caña de izote, artículos de camping de algodón, estatuillas y artículos de madera, alcohol etílico, miel natural, plantas, follajes, hojas, calzado y confecciones.” (Banco Central de Reserva de El Salvador, 2009).

De no contar con los beneficios de ambos sistemas, estos hubieran perdido competitividad en el mercado europeo y en algunos casos simplemente no ser exportados.

Las condiciones que dicta este sistema estaban que, para ser elegible, el país debía presentar una solicitud y cumplir las condiciones estándar del SGP y criterios adicionales como de vulnerabilidad por parte de las importaciones, diversificación y desarrollo sostenible.

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la UE ofrecía aranceles más bajos y beneficios especiales a los países en desarrollo que cumplieran con determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el del medio ambiente y las concedía sin exigir contrapartidas a los países beneficiarios.

Por otra parte, el SGP Plus aplicaba de igual forma para los mismos 7,200 productos del Régimen General, que podían entrar al mercado de la UE libres de aranceles, además el SGP Plus se concedía a los países en desarrollo que hubieran cumplido ciertos requisitos como haber ratificado y aplicado efectivamente 16 Convenios sobre derechos humanos y laborales y por lo menos 7 de los Convenios y Tratados relativos al medio ambiente y principios de gobernanza, así mismo cinco principales secciones de sus exportaciones a la UE, tenían que representar más del 75% del valor del total de sus exportaciones acogidas al SGP, entre otras.

A partir del 1 de enero del 2006, se inicia un esquema de preferencias nuevo y renovado, con una duración de diez años, con revisiones periódica cada tres años. El objetivo final de estos planes ha sido el dar un impulso al desarrollo económico y social a los PED y así estimular la inserción de estos a la economía mundial.

2.2.1.3 Diferencias y Similitudes entre el SGP y SGP Plus.

Entre los principales cambios que realizó la UE del SGP General o Droga al SGP Plus, se concentraba el acceso a nuevos productos, transferencia de productos clasificados como sensibles a la categoría de no sensibles, mantenimiento o ampliación de preferencias hacia los países firmantes del sistema, enfoque en países más necesitados, propuesta de un SGP simplificado, graduación arancelaria más transparente y evaluación de criterios para fomentar el desarrollo sostenible y buen gobierno.

En la siguiente tabla se muestra la antigua y nueva estructura que tenía el SGP y SGP Plus respectivamente.

Tabla N°II.1 Reglamento SGP y SGP Plus.

SGP (1995-2005) Reglamento 2501/2001¹	Nuevo SGP (2006-2005) Reglamento 980/2005²
<p>El plan de referencias generalizadas de 1992 a 2004 comprendía cinco tipos de beneficios diferentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sistema general (SGP General). 2. Sistema especial de protección de derechos laborales. 3. Sistema especial de protección al medio ambiente. 4. Sistema especial de lucha contra la producción y tráfico de drogas (SGP Drogas) 5. Sistema especial para los países menos adelantados, PMA, “Todo menos armas” <p>Los países que se beneficiaban de este SGP eran los PED, las llamadas “economía en transición”, surgidas después de la separación de la Unión Soviética y de los territorios dependientes con un nivel de desarrollo similar al de los PED. Eran 142 países y 36 territorios beneficiados.</p> <p>El objetivo del Régimen SGP drogas, era de “respaldar a los países beneficiarios en su lucha contra la producción ilegal, ofreciéndoles posibilidades de exportación para los cultivos de sustitución y en general para un gran número de productos con el fin de ayudar a mejorar su desarrollo tanto económico como social.</p> <p>Los países que se beneficiaban de este régimen eran: Bolivia Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Venezuela, Perú y Pakistán.</p>	<p>El plan de preferencias generalizadas de 2005 a 2015 comprende de tres tipos de beneficios diferentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SGP general: régimen general 2. SGP Plus: régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza. 3. Sistema especial para los países menos adelantados, PMA, “Todo menos armas”. <p>Introducción de un solo acuerdo en lugar de tres proyectos especiales para la protección de derechos laborales, el medio ambiente y la lucha contra la producción y tráfico de drogas (SGP Plus)</p> <p>Los países que se querían beneficiar del SGP Plus, deberían comprometerse a ratificar y aplicar las 16 convenciones sobre los derechos humanos y laborales, y 7 de las convenciones relacionadas con el buen gobierno y la protección del medio ambiente.</p> <p>Los países que se beneficiaban de este régimen estaban: Bolivia, Colombia, Ecuador, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela, etc.</p>

1. Reglamento 2501/2001 del consejo relativo a la aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2004.

2. Reglamento 980/2001 del consejo relativo a la aplicación de un Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas para el período comprendido entre el 1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2015.

Fuente: Informe sobre Sistema General de Preferencias y el Mercado de la UE.

Además de los cambios en la estructura, la cobertura de países, así como el enfoque de los objetivos del SGP hacia el SGP Plus, también se dieron cambios en materia arancelaria, en la tabla N° II.2 se podrá conocer las preferencias arancelarias de ambos sistemas.

Tabla N°II.2 Comparación de las Preferencias Arancelarias entre el SGP y el SGP Plus.

SGP General	SGP Plus
<p><i>Productos Sensibles</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Reducción del 3.5% de los derechos ad valorem para los productos del anexo II del Reglamento.4 • Reducción del 20% de los derechos arancelarios para textiles y vestuario. • Reducción del 30% de los derechos específicos distintos de los derechos mínimos y máximos sobre los productos clasificados en el Anexo II. • Si los derechos del arancel aduanero común incluyen los derechos ad Valorem y derechos específicos, estos últimos no se reducirán. 	<p><i>Productos Sensibles</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Suspensión de los derechos ad Valorem para los productos del anexo II del reglamento. • Suspensión total de los derechos arancelarios para textiles y vestuario. • Suspensión total de los derechos específicos sobre los productos clasificados en el anexo II, exceptuando los productos para los cuales el arancel aduanero común incluya también derechos ad Valorem.
<p><i>Productos no sensibles</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Suspensión total de los derechos arancelarios para los productos del Anexo II, exceptuando los componentes agrícolas. 	<p><i>Productos no sensibles</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Suspensión de los derechos arancelarios para los productos del Anexo II, exceptuando los componentes agrícolas.

Fuente: (Sistema Generalizado de Preferencias Régimen General y SGP Plus, 2009)

Además de los aspectos anteriores, para beneficiarse de las preferencias arancelarias del Régimen General del SGP y del SGP Plus los exportadores debían cumplir con las normas de origen, estas son “instrumentos jurídicos para determinar el lugar de fabricación u obtención de los productos a los cuales les serían aplicables las preferencias arancelarias. El objetivo de las mismas es otorgar las preferencias a aquellos productos que obtienen un valor agregado por haber sido “producidos” u “obtenidos” en determinado país y no simplemente otorgar la preferencia al país donde se embargan los productos (Programa de Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA/GTZ))”.

El cumplimiento con los criterios de origen era fundamental para que cada país pudiera beneficiarse de tanto del SGP como del SGP Plus. Bajo este criterio, los productos son claramente originarios cuando, por ejemplo, se cultivan en un país a partir de semillas locales, estos reciben el nombre de mercancías “enteramente obtenidas”. Sin embargo, es de saber que muchos de los productos

contienen componentes fabricados en otros países, es por tal razón que la UE había elaborado una lista que contenía los detalles de las operaciones que debían realizarse en cada país beneficiario sobre determinadas mercancías importadas para validar el carácter originario de los productos, de no ser así, el país no podía beneficiarse.

Por otra parte, así como en todo acuerdo comercial hay requisitos arancelarios, también se encuentran los requisitos no-arancelarios, “estos están conformados esencialmente por aquellas normas diseñadas para proteger la vida, la salud y la seguridad de plantas, animales y seres humanos. Según los acuerdos de la OMC, cada país tiene el derecho soberano de crear las normas que considere necesarias para lograr estos fines, media vez no constituyan un obstáculo innecesario al comercio y se aplique” (Programa de Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA/GTZ)).

El bloque europeo ha desarrollado un cuerpo de leyes para reducir y evitar la contaminación ambiental, por lo que la aplicación de estas normas era obligatoria para todos los productos que circulaban dentro de la UE, sin importar su origen; así mismo en el SGP Plus contempla requisitos sociales se refieren generalmente a condiciones laborales; salario mínimo, horario, salud y seguridad en el trabajo, así como los principios y derechos fundamentales de la Organización Mundial del Trabajo (OIT).

Además de las normas mencionadas, también están las que corresponden a las de calidad, esto con el fin de entregar productos de la más alta calidad a los consumidores europeos, así también cumpliendo sus exigencias; esta es la única manera de garantizar que los productos serán aceptados por los importadores en la UE y por el consumidor final. Es de mencionar que todas estas normas también las contiene el actual Acuerdo de Asociación firmado por El Salvador, aunque en un sentido más amplio.

En otro orden, el SGP Plus fue un sistema que benefició en el carácter arancelario a un total de 7,200 productos provenientes de los países centroamericanos, pero tal sistema es sustituido en 2013 por el Acuerdo de Asociación firmado entre la UE y C.A., ofreciendo mayores beneficios y facilidad para exportar al mercado europeo.

2.2.2 Acuerdo de Asociación

2.2.2.1 Firma del Tratado y Vigencia

La UE a través de su Mandato Negociador, expresó un elevado interés al momento de negociar y firmar el AdA con C.A. pues este está orientado al desarrollo sostenible, donde se aspiró obtener por sus negociadores, un grado aceptable de equilibrio social y ambiental entre ambas regiones.

Pero para exponer específicamente como se dio el proceso de las rondas de negociación del AdA entre la UE y C.A., antes se hace una breve reseña histórica de como ambos bloques han venido desarrollando sus negociaciones.

✓ *Historia de negociación entre las partes.*

1993: Acuerdo Marco de Cooperación

La cooperación de la UE hacia C.A. estuvo orientada a la pacificación y democratización de la región centroamericana, después se profundizó en la integración regional, el desarrollo económico y social, en este contexto se suscribe el Acuerdo Marco de Cooperación para el Desarrollo Regional en 1993, el cual entró en vigor hasta el 1° de marzo de 1999, así mismo el desarrollo del SGP Plus, concedido por la UE a los países en vías de desarrollo, considera como objetivo principal la cooperación.

2002: Cumbre UE América Latina y el Caribe

La UE expuso la disposición de mantener su apoyo al proceso de integración centroamericana a través de programas establecidos en la Estrategia Regional 2002-2006. Dentro de los temas seleccionados para este apoyo se pueden mencionar:

- Apoyo a la Unión Aduanera Centroamericana.
- Programas de apoyo a la Integración Regional Centroamericana.
- Programa de desarrollo de zonas fronterizas en C.A.
- Programa de apoyo al diseño y adopción de políticas comunes.
- Programa regional de reducción de la vulnerabilidad y degradación ambiental.
- Programa de apoyo a la democratización y los derechos humanos.

2003: Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (Roma).

2007: Primera ronda de negociaciones.

2007: Inicio de negociaciones.

Según el Sistema Informático del Comercio Exterior (SICE) de la OEA¹⁷ :

“El lanzamiento de las negociaciones de dicho acuerdo entre C.A. y la UE fueron celebradas entre el 28 y 29 de junio de 2007 en Bruselas, Bélgica, lo que apertura de manera formal el proceso de una serie de negociaciones concluyendo 19 de mayo de 2010 en Madrid, España, en el marco de la VI Cumbre UE-América Central, lo que significaba una nueva etapa para estas regiones” (Sistema Información del Comercio Exterior, 2018).

En la tabla N°II.3 se detallan cada una de las rondas de negociaciones celebradas:

Tabla N°II.3 Ronda de Negociaciones del Acuerdo de Asociación

Ronda	Fecha	Lugar
I Ronda	22-26 de octubre de 2007	San José, Costa Rica
II Ronda	25-29 de febrero de 2008	Bruselas, Bélgica
III Ronda	14-18 de abril de 2008	San Salvador, el Salvador
IV Ronda	14-18 de julio de 2008	Bruselas, Bélgica
V Ronda	6-10 de octubre de 2008	Ciudad de Guatemala, Guatemala.
Ronda Comercio	8-12 de diciembre de 2008	Bruselas, Bélgica
VI Ronda	26-30 de enero de 2009	Bruselas, Bélgica
Ronda Comercio	3-6 de marzo de 2009	Bruselas, Bélgica
VII Ronda	30 de marzo-1 de abril de 2009	Tegucigalpa, Honduras
Ronda Comercio	11-15 de mayo de 2009	Bruselas, Bélgica
VIII Ronda	22-25 de febrero de 2010	Bruselas, Bélgica
Ronda de cierre	12-18 de mayo de 2010	Madrid, España

Fuente: Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo, 2013

2004: III Cumbre entre UE – América Latina y el Caribe

2011: Aprobación por la Comisión Europea.

El 22 de marzo de 2011 concluye la etapa de revisión legal, con el texto definitivo del Acuerdo;

2012: Se suscribe el acuerdo y el Parlamento Europeo lo aprueba el 11 de diciembre de 2012 y se cumple con Ratificación por parlamentos de los estados miembros de la UE y entrada en vigor definitiva del AdA en el año 2013 para El Salvador y demás países centroamericanos.

¹⁷OEA: Organización de Estados Americanos.

✓ *Entrada en vigencia el AdA*

El Acuerdo de Asociación entre la UE y C.A., fue suscrito en Tegucigalpa, Honduras, el 29 de junio de 2012, en el marco de la XXXIX Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y fue aprobado por el Parlamento Europeo el 11 de diciembre de 2012.

El Acuerdo de Asociación, entró en vigor a partir del 01 de octubre de 2013 para El Salvador, siendo ratificado por el consejo de ministros de la UE y de la Asamblea Legislativa, únicamente del pilar Comercial, quedando pendientes los pilares de Dialogo político y de Cooperación, por lo tanto, desde ese momento es posible acceder a los beneficios del Acuerdo.

Los países que constituyen el Acuerdo de Asociación son en total 28 por parte de la UE (CIEX, Banco Central de Reserva, 2013):

Alemania (1958)	Suecia (1995)
Francia (1958)	Hungría (2004)
Bélgica (1958)	Letonia (2004)
Italia (1958)	Lituania (2004)
Luxemburgo (1958)	Chipre (2004)
Países Bajos (1958)	Eslovenia (2004)
Reino Unido (1973)	Eslovaquia (2004)
Irlanda (1973)	Estonia (2004)
Dinamarca (1973)	Malta (2004)
Grecia (1981)	Polonia (2004)
Portugal (1986)	República Checa (2004)
España (1986)	Rumanía (2007)
Finlandia (1995)	Bulgaria (2007)
Austria (1995)	Croacia (2013)

Y los países que constituyen el Acuerdo de Asociación por parte de C.A. son:

- Honduras
- Nicaragua
- Panamá
- Costa Rica
- El Salvador
- Guatemala

El Acuerdo de Asociación, es una realidad tanto para El Salvador y demás países centroamericanos, como para los países que conforman la UE, especialmente en el pilar comercial, ya que establece las reglas del comercio entre ambas partes; es de mencionar que tanto el pilar político como el de cooperación, aún no se concluyen en el momento que entra en vigencia el acuerdo, a pesar de que estos son los que marcan la diferencia entre un Tratado de Libre Comercio y un Acuerdo de Asociación.

2.2.2.2 Estructura del AdA

Estructura organizativa del AdA, consta de cinco partes:

- ✓ Parte I Disposiciones Generales e Institucionales
- ✓ Parte II Diálogo Político
- ✓ Parte III Cooperación
- ✓ Parte IV Comercial
- ✓ Parte V Disposiciones Generales y Finales.

La estructura que conforma el AdA consta de tres pilares fundamentales, el primero de ellos es el Pilar Político, que engloba temas de interés y de trascendencia a nivel internacional, tanto para la UE como para los países centroamericanos; el segundo es el Pilar de Cooperación, orientada a brindar apoyo en determinadas áreas y asistencia técnica por parte de la UE hacia C.A.; y finalmente el Pilar de Comercio, el cual contempla una Zona de Libre comercio entre los países firmantes.

- ***Pilar Político***

En términos de Diálogo Político, el AdA abarca todos los aspectos, que incluye como elemento esencial todas las cláusulas políticas, que reflejan valores sustanciales compartidos por ambas Partes. Entre las cláusulas políticas que persiguen diversos objetivos de política exterior revisten especial importancia los derechos humanos, la democracia y el Estado de Derecho. El Acuerdo de Asociación es el tipo de acuerdo más avanzado que la UE puede celebrar con un país o región del mundo. Se propone a aquellos socios con los que la UE pretende forjar relaciones estrechas, basadas en la confianza recíproca y en valores y principios comunes. El Acuerdo ofrecerá un marco jurídico a todos los aspectos de las relaciones de la UE con C.A.

En las negociaciones que se dieron en el marco del pilar político, se creó un Consejo de Asociación, órgano sin equivalencia previa en la relación bilateral, que supervisaría el cumplimiento de los objetivos y la aplicación del Acuerdo y conocería asuntos bilaterales, multilaterales o

internacionales de interés común y un Comité de Asociación (que sustituye a la Comisión Mixta), que tendrá a su cargo la aplicación general del Acuerdo.

- ***Pilar de Cooperación***

Por lo que se refiere a la cooperación, se ha acordado incluir disposiciones para potenciar la cooperación birregional en todos los ámbitos de interés común con vistas a lograr un desarrollo social y económico más sostenible y equitativo en ambas regiones. El objetivo general de la cooperación es contribuir a la ejecución del Acuerdo de Asociación con el fin de alcanzar una colaboración efectiva entre ambas regiones facilitando recursos, mecanismos, instrumentos y procedimientos.

Se contemplan los siguientes ámbitos principales de cooperación: democracia, derechos humanos y buena gobernanza; justicia, libertad y seguridad; desarrollo y cohesión social; migración; medio ambiente, catástrofes naturales y cambio climático; desarrollo económico y comercial; integración regional; cooperación cultural y audiovisual; y sociedad del conocimiento.

- ***Pilar de Comercio***

Dentro de los temas transversales del AdA que involucran y fortalecen a los países centroamericanos, está el pilar comercial que implica el impulso para la integración regional, entre ellos la integración aduanera que facilite el flujo de mercancías dentro de C.A. y hacia el bloque de la UE.

El Pilar Comercial se enfoca en lograr liberalización progresiva y recíproca del acceso a los mercados para bienes, servicios y compras gubernamentales; el desarrollo de disciplinas comunes para mejorar el crecimiento y desarrollo económicos, tales como la cooperación aduanera, normas y reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, salvaguardias, estándares laborales y ambientales, entre otros; la consolidación del ambiente de confianza para los inversionistas; y el establecimiento del mecanismo de solución de controversias propio de la parte comercial del presente acuerdo. El pilar comercio está estructurado de manera general de la siguiente forma:

1. Comercio de Mercancías
2. Medidas de Defensa Comercial
3. Aduanas y Facilitación del Comercio
4. Obstáculos Técnicos al Comercio
5. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
6. Comercio de Servicios y Comercio Electrónico
7. Propiedad Intelectual
8. Comercio y Competencia

9. Comercio y Desarrollo Sostenible
10. Integración Económica Regional
11. Procedimientos para la solución de conflictos
12. Excepciones

Es de suma importancia mencionar que después de concluida las ocho rondas de negociación y complementados los temas, no se logró grandes avances en cuanto a los pilares de cooperación y diálogo político, ya que se le dio mayor importancia al aspecto comercial con respecto al área normativa de la Zona de Libre Comercio.

2.2.2.3 Acuerdos en el marco del AdA

Durante las reuniones negociadoras en las que participaron la UE y C.A., ambas partes trataron y analizaron temas referente a aspectos comerciales, de los cuales se puede mencionar que en el *Pilar Comercial los avances se dieron en la parte normativa de todos los capítulos, especialmente en el tema de Solución de Controversias, se logró concluir el capítulo de Competencia y la parte normativa del capítulo de Compras del Sector Público, además se lograron avances importantes en Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio y Acceso a Mercado.* (Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea., 2010).

También se acordaron otros aspectos en el pilar comercial como:

Acceso a Mercados: C.A. insistió en productos como banano, azúcar, carne de res, arroz, ron, mientras que la UE hizo lo propio para una serie de productos agrícolas y solicitó cobertura total en el sector industrial, C.A. reiteró que tiene una alta sensibilidad en este sector y que, en todo caso, antes de considerar la solicitud europea debe atender una de serie de temas como reglas de origen, plazos de desgravación largos y mecanismos de defensa comercial que permitan responder a estas sensibilidades.

Reglas de Origen: Se logró acordar las reglas de origen aplicables para azúcar en bruto, otros azúcares como lactosa, maltosa, glucosa, jarabe de azúcar, melaza, productos con contenido de azúcar (chocolates, yogurt, compotas de frutas, bebidas, productos a base de cereales, entre otros), harina y sémola de maíz, bebidas y refrescos, extracción de aceites vegetales, puertas y marcos de ventanas de aluminios, bicicletas y cables de aluminio, quedando pendientes algunas reglas de interés para Costa Rica, como lo son la regla para café, atún, etanol, jugos de frutas, alimentos para animales, cables eléctricos y las del sector confección.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF): el capítulo contendría disposiciones sobre transparencia, facilitación del comercio y la creación de un Comité sobre MSF que atienda los

problemas que pueda enfrentar el sector exportador centroamericano para ingresar al mercado europeo.

Obstáculos Técnicos al Comercio: Se incorporó una disposición para que, cuando un país de C.A. tenga problemas para entender o cumplir una regulación europea vigente o en proyecto, pueda solicitar clarificación y orientación para cumplir con la medida, asimismo, con el objetivo de conocer específicamente las regulaciones europeas que deben ser cumplidas para comercializar un producto centroamericano, se incluyó el compromiso para que cuando se solicite, la UE emita la información sobre cuáles son las regulaciones técnicas que aplican a un determinado producto o grupo de productos para su comercialización (Gonzàles & Salazar, 2017).

En la última ronda de negociación es donde las partes lograron acordar la totalidad del área normativa del Acuerdo, en temas como: Servicios, Compras Públicas, Solución de Controversias, Desarrollo Sostenible, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Defensa Comercial, Propiedad Intelectual, Origen y Acceso a mercados, entre otros.

En lo relativo al Acceso a Mercados, la UE solicitó la cobertura completa del sector industrial dentro del programa de desgravación arancelaria, en plazos no mayores a 10 años y buscando una paridad con las concesiones realizadas por la región en el CAFTA (Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea., 2010).

2.2.2.4 Beneficios y Objetivos del AdA.

Antes de mencionar los beneficios que se plantean en el AdA para C.A., es considerable reconocer las asimetrías existentes entre ambas regiones, puesto que la forma del acuerdo se sostiene en la reciprocidad, lo que permite que los países otorguen concesiones comerciales a otros países iguales a las que a su vez estos conceden, por lo tanto, si esta reciprocidad comercial fuera real supone que existe una cierta paridad en las condiciones de cada parte. Pero en este caso específico la diferencia entre ambos bloques se da en cuanto al tamaño de sus economías, estructura productiva, indicadores sociales, desarrollo científico y tecnológico

Beneficios que plantea la Unión Europea para Centroamérica en el Acuerdo.

El AdA establece condiciones para el mantenimiento de una relación de beneficio mutuo para C.A. y la UE basada en la confianza, la cooperación y el diálogo entre ambas regiones. Adicionalmente, su implementación planteaba una serie de beneficios específicos para C.A., que entre otros incluye:

- Profundización del proceso de integración regional, mediante el aseguramiento de condiciones para la libre circulación de mercancías entre los seis países.

- Libre acceso de las exportaciones centroamericanas al mercado europeo.
- Mayor intercambio de servicios entre ambas Partes.
- Atracción de inversión extranjera directa desde la UE, con la consecuente creación de más y mejores empleos.
- Incentivos para la integración de cadenas productivas de valor a nivel nacional y regional
- Diversificación productiva e incremento de la competitividad de las empresas centroamericanas.
- Refuerzo de los principios democráticos en C.A.
- Consolidación de un marco legal para dar continuidad a la cooperación que otorga la UE (Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo, 2013).

Las ofertas de desgravación arancelaria y los plazos del programa de desgravación arancelaria de las ofertas iniciales presentadas por parte de ambas regiones, se presentaron a nivel de 8 dígitos, por medio del Sistema Armonizado (SAC).

Por otra parte, en cuanto a la presentación de las ofertas y los diferentes plazos de desgravación arancelaria que presentaron ambos bloques, estas se efectuaron bajo el marco de las siguientes categorías o canastas de desgravación:

- a) Corto plazo
- b) Mediano plazo, 3 años
- c) Mediano-largo plazo, 5 años
- d) Largo plazo, 7 años
- e) Largo plazo mayor, 10 años

Es de esta manera como se acordaron que se establecerían los plazos de desgravación arancelaria para diferentes productos contenidos en el AdA. De manera general es de mencionar que la “UE liberaría el 91% de las líneas arancelarias para las exportaciones de los países centroamericanos inmediatamente después de la entrada en vigor del acuerdo, mientras que CA lo haría para el 48% y complementaria el calendario de liberalización en el plazo de 10 años, solo una pequeña cantidad de productos, es decir, el 1% se exoneraría después de 15 años” (Rivas, 2015).

Debido a la importancia que tiene el tema de los aranceles en este acuerdo, posteriormente se desarrollará de forma completa en otro apartado de esta investigación.

✓ *Objetivos del AdA*

El Acuerdo de Asociación entre C.A. y la UE contiene en su documento explicativo la parte que corresponde a los objetivos establecidos por ambas partes, estos son:

- Fortalecer y consolidar las relaciones entre ambas regiones, a través de una asociación basada en el diálogo político, la cooperación y el comercio, que se consideran tres partes interdependientes y fundamentales. Lo anterior muestra que el Acuerdo es integral.
- Desarrollar una asociación política privilegiada basada en valores, principios y objetivos comunes, particularmente el respeto y la promoción de la democracia y los derechos humanos, el desarrollo sostenible, la buena gobernanza y el Estado de derecho.
- Mejorar la cooperación birregional en todos los ámbitos de interés común, para lograr un desarrollo social y económico más sostenible y equitativo en ambas regiones.
- Ampliar y diversificar la relación comercial entre C.A. y la UE, de conformidad con las disposiciones de la OMC y aquellas negociadas entre ambas regiones en la Parte IV del Acuerdo.
- Fortalecer y profundizar el proceso progresivo de la integración regional, así como las relaciones de buena vecindad y el principio de resolución pacífica de conflictos.
- Fomentar el incremento del comercio y la inversión entre ambas regiones, tomando en cuenta el trato especial y diferenciado para reducir las asimetrías existentes. (Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo, 2013)

En conclusión, el Acuerdo de Asociación entre C.A. y la UE, se adquirieron una serie de compromisos en el pilar comercial, mediante al establecimiento de una zona de libre comercio. De igual manera se adquieren diferentes beneficios en cuanto a la disminución de aranceles en una diversidad de productos de exportación e importación, como lo son: “*animales vivos (excepto bovinos y aves), miel, plantas, flores y follajes, jamones, tocino entreverado salados, secos, ahumados, animales vivos de la especie bovina; leche y nata sin concentrar, aves vivas, carne de cerdo, entre otros* (Gobierno de El Salvador, 2013)” de los cuales es beneficiario El Salvador.

2.2.2.5 Diferencias y Similitudes entre el SGP Plus y el AdA.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), evolucionó al Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP plus) y se acordaron mejores beneficios y ampliación de los productos con reducción y eliminación de aranceles a las exportaciones, en su mayoría productos agrícolas y

pesqueros; luego el SGP Plus pasa a ser sustituido por el Acuerdo de Asociación (AdA), en el que los países negociaron ampliar aún más la liberalización del comercio internacional abarcando más productos, con tratamientos arancelarios, que van desde 0 a 10 años hasta la desaparición de aranceles en los productos negociados dentro del AdA.

Tal como se hizo la comparación del SGP y SGP Plus en uno de los apartados anteriores, a continuación, se hará entre el SGP Plus y el AdA, para tener más claro sobre el alcance que este último ha tenido.

Tabla N°II.4 Diferencias y Similitudes entre el SGP Plus y el AdA.

SGP Plus	Acuerdo de Asociación
Diferencias	
<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios especiales en cuanto a las exportaciones que realizaba CA. • Se contaba con plazos de renovación de beneficios de cada 10 años. • No existían períodos de desgravación arancelaria. • No se contaba con competencias de empresas europeas en el país y los beneficios eran unilaterales y exclusivos para CA. • Menos requisitos y mayores beneficios. • Mayores regulaciones para los países Centroamericanos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de una zona de libre comercio. • Es de carácter permanente y se rige por el Art. XXIV del GATT 1994. • Períodos de desgravación de cero, tres, cinco, siete y diez años. • Mayor competencia para los productores nacionales. • Ambos negociadores son regidos bajo el Trato Nacional y Acceso de las Mercancías al Mercado, Régimen de normas de origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Propiedad Intelectual, Contratación Pública. • Con el AdA, el Trato Nacional y el Acceso de Mercancías al Mercado, regula el intercambio comercial entre las partes para la eliminación de barreras arancelarias como no arancelarias, todo esto mediante las disposiciones contenidas en las secciones: Disposiciones Generales, Eliminación de Aranceles Aduaneros, Medidas No Arancelarias, Agricultura, Cooperación para la pesca, etc. • Inclusión de productos sensibles como el banano.
Similitudes	
<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de aranceles y arancel cero para 7, 200 productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de aranceles y arancel cero para más de 2,000 productos agrícolas, industriales y de confección.

Fuente: (Tesis: Implicaciones Comerciales para El Salvador luego de la firma del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. 2006-2016, Antecedentes, Retos y Perspectiva , 2017)

De acuerdo al cuadro anterior, los cambios que se dan con el AdA con respecto al SGP Plus se encuentra la ampliación de tiempo, reducción y eliminación de aranceles en los productos a

exportar, siendo actualmente de manera prolongada, mientras que con el SGP Plus era de manera temporal, y se corría el riesgo que los beneficios en cuanto a sus exportaciones no se extendiera por más tiempo, puesto que en 2015 finalizaba el plazo acordado, teniendo que someterse nuevamente a una nueva negociación.

Es importante mencionar que, con la firma de este tipo de acuerdos, los países tienen la oportunidad de aumentar sus exportaciones y posicionarse en otros países en términos comerciales, ya que el comercio ha sido interpretado tradicionalmente como una de las herramientas más efectivas para estimular el desarrollo. Esta ha sido la lógica aplicada por la UE en el ejercicio de sus relaciones con otros países y creación de sistemas de intercambio comercial.

2.3 Comercio e Inversión entre El Salvador y la Unión Europea ante el Acuerdo de Asociación.

En este apartado, se analizan los flujos comerciales del intercambio comercial entre C.A., específicamente el caso de El Salvador y la UE, de manera general en el marco del SGP y SGP Plus.

También se analiza con mayor profundidad el Acuerdo de Asociación entre ambas partes; se hará de esta manera, ya que esta investigación tiene como base fundamental el AdA, por otra parte, se explicará el comportamiento de otros indicadores que son afectados por los acuerdos comerciales como la Inversión Extranjera Directa, el empleo, entre otros.

2.3.1 Intercambio Comercial SGP y SGP Plus.

2.3.1.1 Datos de Comercio en General.

✓ Centroamérica y la Unión Europea.

Los países centroamericanos han tenido acceso a preferencias comerciales ofrecidas por la UE en su Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) y SGP Plus. Instrumento comercial que tenía como objetivo facilitar el acceso de las exportaciones de los PED al mercado europeo.

Sin embargo, en lo que respecta al intercambio comercial entre C.A. y la UE desde 1994 hasta 2005, ha estado marcada por una tendencia de las exportaciones europeas hacia C.A. creciendo rápidamente.

Las importaciones de C.A. provenientes de la UE han crecido a un promedio del 10% anual, mientras que las exportaciones de C.A. hacia la UE lo han hecho más lentamente, a una tasa anual

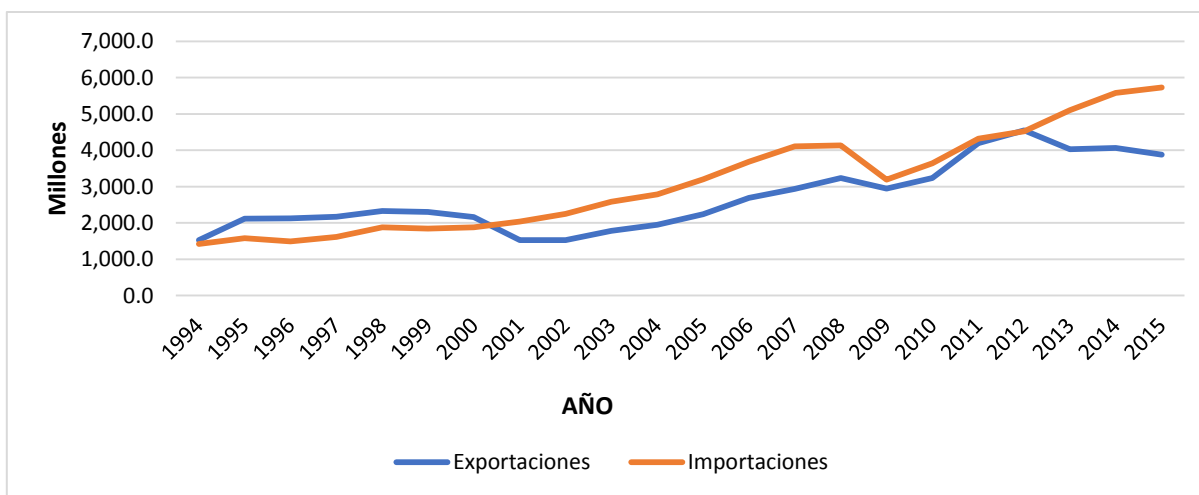
promedio del 4%. Tal y como se observa en el gráfico N° II.1 para el año 2001 el valor de las importaciones europeas de C.A. superó el monto de las exportaciones de C.A. hacia la UE, comportamiento que se ha mantenido a lo largo de los últimos años y se traduce en un incremento significativo del déficit comercial para C.A. Tal tendencia indica que en tan sólo siete años (2001-2007) la brecha comercial entre ambas partes creció un 140% a favor de la UE, Dicho lo anterior, es importante tener en cuenta que este período fue de transición para el cambio del SGP al SGP Plus.

Resulta contradictorio que esa tendencia tanto de las importaciones como de las exportaciones entre C.A. y la UE se haya dado en el marco de SGP y SGP Plus (cada uno en período de vigencia), ya que el fin de ambos era favorecer a los países centroamericanos y facilitar las exportaciones hacia el mercado europeo, pero lejos de eso se puede constatar que los datos arrojan otra realidad.

Desde el establecimiento del SGP en C.A., este experimentó modificaciones importantes en su cobertura, en el mecanismo de evaluación y en los cortes arancelarios, al igual que el SGP Plus, el cual, como ya se sabe es un régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza cuyas preferencias están condicionadas, como ya se mencionó este contiene la ratificación e implementación efectiva de una serie de convenios internacionales referentes a los derechos humanos y de los trabajadores, medio ambiente y principios de gobernanza.

Gráfico N° II.1 Exportaciones e importaciones entre Centroamérica y la Unión Europea, período 1994-2015

(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

A un nivel más detallado, el comercio de C.A. con la UE se encontraba concentrado en muy pocos productos. El 65% de las exportaciones centroamericanas a la UE en 2007 lo ocuparon cuatro bienes: café, banano, piña y partes de computadoras.

Estas exportaciones fueron aún más concentradas por país, aunque un poco menos para Costa Rica. El café constituyó la mitad de las exportaciones de Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador hacia la UE. Costa Rica fue el principal exportador hacia la UE con más del 50% de las exportaciones de C.A. y tres productos predominantes: banano (15,5%) piña (11,8%) y partes para computadora (10,8%).

Se destaca entonces la muy alta concentración de las exportaciones de C.A. hacia la UE en tres productos agrícolas y un cuarto producto industrial (los famosos chips producidos por la planta de Intel en Costa Rica), lo cual evidencia que El Salvador y el resto de países de C.A. no lograron diversificar su oferta y su matriz económica sigue siendo primario-exportadora, aun cuando dispusieron por muchos años del SGP y el régimen específico.

Es importante mencionar que, en el 2009, año en que los efectos de la crisis económica internacional se tradujeron en una disminución en el intercambio comercial del 16,7% con respecto al año 2008.

Por otro lado, las importaciones de C.A. provenientes de la UE fueron más diversificadas; ya que se trata de productos industriales en su gran mayoría (93% en 2006) y el resto en otros productos. Dentro de esos productos industriales predominaba la importación de máquinas y equipos de transporte, aparatos para la telefonía y productos químicos, en especial los medicamentos que fueron en 2008 el principal rubro de importación hacia el mercado europeo de Nicaragua, El Salvador y Guatemala.

Entre los productos que se han exportado en ambos sistemas se encuentran: café verde; banano; piña; melón; sandía; camarón; langostinos; hortalizas frescas; alcohol etílico; follajes y demás partes de plantas frescas; aceite de palma en bruto; raíces y tubérculos; harina, polvo y pellets de pescado; pescado congelado; y partes y accesorios de computadora; entre otros.

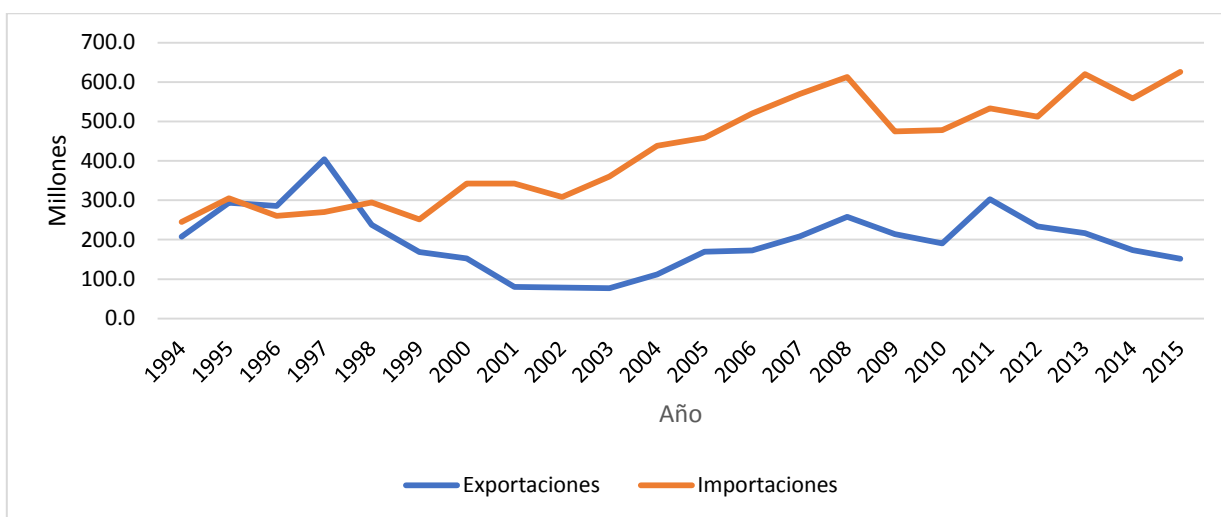
En el caso de las importaciones, éstas estaban diversificadas en un gran número de productos, entre los cuales destacaban: aceites ligeros; medicamentos; preparaciones alimenticias; partes de hornos industriales; automóviles; partes de máquinas y aparatos; malta tostada; baldosas y azulejos de cerámica.

✓ El Salvador y la Unión Europea

En el caso de El Salvador, las exportaciones han tenido el mismo comportamiento que el del resto de C.A., éstas han disminuido drásticamente desde 1998, abriendo más su brecha desde 2008 el cual fue el inicio de la crisis económica financiera, no logrando recuperarse hasta el 2015, tal como se observa en la gráfica N° II.2, como ya se mencionó en el capítulo 1 de esta investigación, El Salvador, ha diversificado su oferta exportable de bienes y servicios en cierta medida para el intercambio comercial con otros países del mundo, en específico con la UE. Además de sus productos tradicionales de exportación como el café, azúcar y camarón, el país exporta: *Medicinas, Jabones y Detergentes, Calzado, Manufacturas de Plástico, Manufacturas de Papel y de Cartón, Productos Laminados de Hierro y Acero, Hilados de Algodón, Ropa Interior, Manufacturas de Aluminio, Cervezas, Refrigeradoras, entre otros.* (Programa de Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica (DESCA/GTZ))

Gráfico N° II.2 Exportaciones e importaciones entre El Salvador y la UE, período 1994-2015

(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de la SIECA.

En conclusión, El Salvador al igual que los demás países centroamericanos, no mejoró su balanza comercial a pesar de gozar desde 1992 hasta 2012 tanto del SGP como del SGP Plus, es por esa razón que es necesario comprobar lo antes dicho con el grado de aprovechamiento de ambos sistemas expresado en el anexo 2.

2.3.2 Intercambio Comercial en el Marco del Acuerdo de Asociación (AdA).

2.3.2.1 El Salvador y la UE

El Acuerdo de Asociación, es el resultado de la evolución de las relaciones entre ambas regiones y responde al diseño de la política exterior europea hacia C.A., que propuso adicionar al diálogo político y la cooperación, el componente comercial que hasta entonces consistía en preferencias arancelarias unilaterales concedidas por la UE a la región mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+), progresando por una simple cooperación técnica en materia comercial a un libre comercio fusionado con los otros dos componentes ya existentes.

El AdA, para C.A., pero en especial para El Salvador no solo asegura de manera permanente el trato preferencial otorgado por la UE, o el SGP+, el cual finalizó en diciembre de 2011, sino que amplía el tratamiento a otras mejoras para las exportaciones salvadoreñas, entre las cuales se destacan las de atún, azúcar, miel, plantas, arroz, frutas, hortalizas, textiles, confecciones, plásticos, arneses y conductores eléctricos, entre otros.

En cuanto al tema de intercambio comercial entre El Salvador y la UE, El Salvador presenta un déficit en Balanza Comercial contra la región europea y contra la mayoría de sus países, excepto España.

Según datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, los países europeos importaron de El Salvador un total de U\$251,716 miles durante el 2007 y exportaron hacia El Salvador U\$618,217 miles de dólares, dejando a El Salvador un saldo negativo en balanza comercial contra la UE de U\$366,500 miles.

Como se puede observar en la gráfica anterior de las exportaciones salvadoreñas con las europeas, es a partir de finales de la década de los noventa que el déficit comercial comienza a acentuarse y esto se puede explicar en parte por una combinación de factores como:

La caída de los precios de café, principal producto de exportación de El Salvador hacia la UE y el proceso de liberalización comercial adoptado por El Salvador en la década de los noventa, que contribuyó a la desviación del comercio a favor de otros socios comerciales, principalmente Estados Unidos y C.A.

Otro aspecto importante que planteaba el Acuerdo, generando una serie de expectativas, era el aumento del comercio tanto de El Salvador como de la UE y una mayor diversificación de los productos que en ese momento se exportan a dicho mercado. Pagando menos impuestos en concepto de aranceles por exportaciones salvadoreñas hacia la UE, lo que representaba un aumento

en la competitividad para las exportaciones salvadoreñas en la medida que estas reducen sus precios de venta en dicho mercado. Al mismo tiempo, el Acuerdo permitiría a los productores nacionales adquirir materias primas a costos menores como consecuencia de la eliminación de sus aranceles.

Sin embargo, con lo antes mencionado, si se observa el comportamiento de las exportaciones después de entrada en vigencia el AdA, las exportaciones para El Salvador tienden a la baja, la diversificación de la oferta exportable como ya se ha mencionado en el capítulo anterior no ha sido del todo favorable para El Salvador, ya que productos como el café siguen teniendo el mayor peso en las exportaciones; a pesar de tener un ahorro en concepto de arancel, no se tiene el resultado deseado en lo atinente a la competitividad de las exportaciones.

✓ **Logros para El Salvador en el marco del AdA.**

Es evidente que en el mediano plazo se vuelve necesario fijar las condiciones preferenciales de acceso a países desarrollados por medio de tratados o acuerdos, debido a que las preferencias unilaterales de acceso a través del uso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que se le han otorgado históricamente a Centroamérica por parte de países europeos, se encontraron en proceso de eliminación o de cuestionamiento creciente a nivel de la OMC por parte de otros países en desarrollo que se consideraron perjudicados o marginados del trato preferencial que otorgan, por tal razón se hace difícil esperar que persistan estos beneficios perpetuamente, ya que son una simple ayuda o cooperación de buena voluntad de naturaleza unilateral, y por lo tanto ésta se puede retirar, restringir o excluir cuando la Comisión Europea decida no renovar estas concesiones que se renovaban por periodos de 3 a 5 años.

las prioridades para Centroamérica, se han visto enfocadas; en resolver las condiciones de acceso para la canasta de productos en los que mantiene una posición ofensiva, ya que al obtener el fortalecimiento y mejora de lo establecido en el SGP Plus para mejorar las condiciones de acceso preferencial arancelario, solo se propuso asegurar las condiciones de acceso pendientes en el conjunto de productos agrícolas que poseen un alto potencial exportable hacia el territorio de la UE.

“Aunque es de reconocer que si bien en el caso del azúcar, uno de los temas sensibles dentro de la negociación para el país, no se obtuvo una mayor cuota como se pretendía, sí se logró grandes beneficios para sectores como lácteos, arroz y cárnicos. Asimismo, se obtuvo flexibilidad por parte de la UE en Reglas de Origen, lo que significa que se podrá utilizar materias primas no originarias para productos como: atún, prendas de la confección, calcetines, plásticos, productos de aluminio, conductores eléctricos, arneses y productos de panadería, entre otros. De igual manera se logró

acordar Reglas de Origen estrictas para café y preparaciones de café, calzado, azúcar, melaza, alcohol etílico, entre otros. (INFOCIEX BCR, 2011)”.

Entre otros logros para El Salvador se menciona:

Tabla N°II.5 Logros en el marco del Acuerdo de Asociación, año 2013

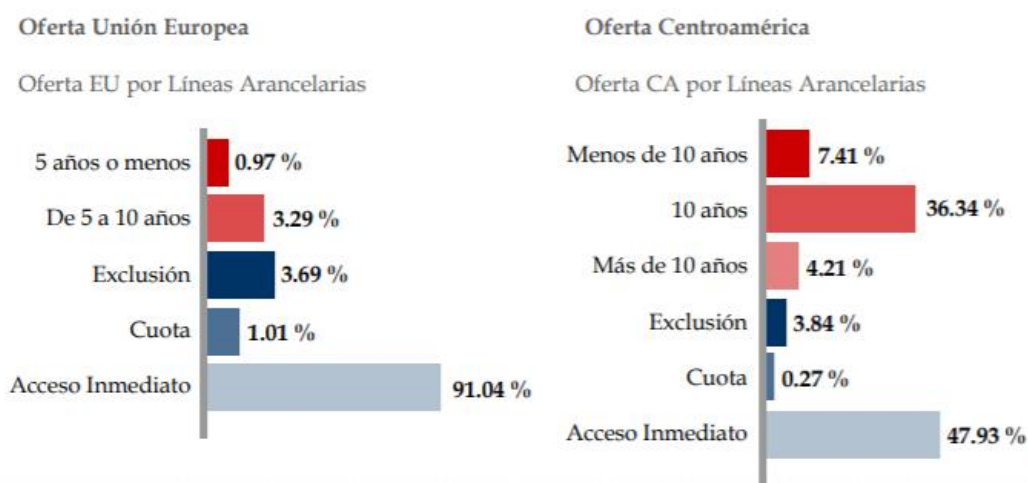
Acceso al mercado de la UE	Flexibilización de Normas de Origen	Aceptación de Reglas de Origen Rígidas
Libre acceso inmediato en productos industriales (99.2% vrs 50% de CA).	Atún: Mejora en la tolerancia para la utilización de materia prima no originaria, que asciende de 10% a 15% del precio ex fábrica.	Café y preparaciones de Café: Reglas de origen (ROE) Rígidas para la exportación de café, que requieren que el producto sea cultivado y cosechado (totalmente obtenido), ya sea en CA o en UE, para ser considerado originario.
Contingente de 150,000 TM de azúcar, con crecimiento indefinido de 4,500 TM anuales para CA.	Cuota de 4,000 TM de lomos de atún no originarios.	Alcohol Etilico: ROE a partir de melaza originaria.
Contingente de 20,000 TM de arroz, con 1,000 TM de crecimiento anuales indefinido para la Región.	Acumulación de materia prima con México y Chile.	Medicamentos: No se permite importar a granel para envasar únicamente el producto.
Jugos de naranja, toronja, limón y otros cítricos, piña guayabas, mangos, tamarindo, marañones, lychess, granadas, ciruelas, granadillas, carambolas, pitahaya, de vegetales y otros, se logró en libre comercio vrs exclusión en El Salvador.	Confecciones: Reglas de Origen Especificas (ROE) flexible para una cuota de 9 millones de unidades en el año de entrada en vigor con tasa de crecimiento anual que elevarán dicha cuota hasta 14.8 millones a partir del año 6, exclusivamente para El Salvador.	
Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado, por ejemplo, snacks (1904) y productos de panadería (1905): Se logró en libre comercio en la UE vrs exclusión en El Salvador.	Plásticos: ROE flexible para una cuota regional (CA) de 5,000 TM para los productos de la partida 3920.	
Contingentes de 550 TM para ajos para CA, 1440 TM para maíz dulce procesado en CA y 275 TM para hongos para CA.	Arneses y Conductores Eléctricos: ROE flexible para una cuota de 1,000 TM para los productos de la sub-partida 760720, exclusivamente para El Salvador.	
	Pesca: Reglas de Origen Especificas flexible para adquisición de larvas y alevines.	
	Productos de Panadería: Reglas de Origen Especificas flexible para el trigo, ya que la molienda confiere origen a la harina.	

Fuente: Ministerio de Economía de El Salvador, Pilar Comercial: <http://www.minec.gob.sv/>

2.3.2.2 Desgravación Arancelaria

Con la desgravación Arancelaria, también hay un mayor alcance de productos y los períodos de desgravación son más favorables, tal como se muestra a continuación, con el AdA, se le da libre acceso inmediato a productos industriales y agrícolas (91.04%, versus 47.93% de CA).

**Gráfico N° II.3 Cobertura de las Ofertas Intercambiadas en Fracciones Arancelarias
(En porcentaje)**



Fuente: Ministerio de Economía de El Salvador, Cierre de las Negociaciones del Pilar Comercial.

La UE aplicó inmediatamente una liberalización comercial total para el 91% de las líneas arancelarias, mientras que C.A sólo lo hace en primera instancia para el 47,9% de las mismas, por lo que el resto de productos quedan establecidos calendarios de desgravación arancelario que varían entre los 5 y los 15 años, quedando el 4,2% de las líneas arancelarias excluidas. Para el caso europeo, también se establecen plazos de desarme arancelario entre 3 y 10 años para el 4% de las líneas arancelarias, quedando otro 4% excluido del proceso de liberalización.

“Para ser más específicos, en el sector industrial, la UE otorga liberalización total para el 99,23% de los productos, mientras que C.A ofrece condiciones de libre comercio para el 50% de sus productos industriales, mientras que el para el resto irán desapareciendo los aranceles en diferentes períodos entre 5 y 15 años, entendiéndose que productos como el papel, plástico, vidrio o materiales eléctricos, entre otros, aún precisan de protección frente a la competencia europea” (Pellantry y Fuentes, 2011). Citado de (Bidaurratzaga & Zabalo, 2012)

“Por lo que respecta al sector agrícola, C.A accede completamente a tan sólo al 34% de las líneas arancelarias, excluyendo del programa de liberalización el 27,8% de las mismas¹⁸. Por el otro lado, la UE ofrece condiciones de libre comercio para el 62% de los productos centroamericanos y excluye el 18% del universo arancelario (Pellantra y Fuentes, 2011). *Citado de (Bidaurratzaga & Zabalo, 2012).*”

Aunque es de mencionar que C.A no estaría beneficiándose del todo, ya que, en materia agrícola, la UE cuenta con un programa llamado “*Política Agrícola Común*” (PAC), el cual consiste en un subsidio dirigido al sector; esto trae consigo distorsión al libre comercio que planteaba desde un inicio la UE cuando propuso el AdA, afectando esto la competitividad de los productos centroamericanos, tanto en sus mercados como en el europeo.

A pesar de lo antes mencionado, entre los productos que tienen acceso inmediato El Salvador se encuentran los jugos de naranja, limón y otros cítricos, piña, guayabas, mangos, papayas, tamarindo y otros productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado.

2.3.2.3 Inversión Extranjera Directa

En cuanto al libre flujo tanto de comercio como de la Inversión Extranjera Directa, existe un consenso de ser un componente que juega un papel importante en el desarrollo económico. La IED tiende a desempeñarse como instrumento para mejorar las prácticas productivas; es por ello que inversiones como las de la UE hacia países como los de C.A, en cierta medida generan beneficios a través de la generación de empleos, como los generados en el 2011 en los diferentes sectores.

Tabla N°II.6 El Salvador: Número de empleos generados y empresas según rama de actividad, año 2011.

Rama de Actividad	Número de Empleos	Número de Empresas
Textiles	57,196	235
Café		51
Plásticos	6,009	57
Azúcar	48,000	10
Papel y Cartón	3,000	36
Atún y Conservas	1,500	3
Alcohol Etílico	120	5

Fuente: DIGESTYC, MAG, Asociación Azucarera de El Salvador y Grupo Calvo.

¹⁸ Carnes de oveja, cerdo y pollo, arroz, alubias, cebollas, patatas, maíz, leche, mantequilla y yogurt.

La UE suele destacarse como el origen y el destino más importante para los flujos de inversión extranjera directa de la economía mundial. En 2011, los flujos de entrada de IED de todo el mundo hacia la UE fueron de unos 242 000 millones de euros y los flujos de salida de IED de 365,000 millones de euros.

La inversión extranjera, para cualquier país representa una oportunidad de crecimiento y desarrollo, tal como menciona el informe sobre el Comercio e inversión de la UE en C.A. (2014)

“La inversión es un factor clave en el desarrollo económico sostenible. Es esencial para la generación de crecimiento económico y de empleo, así como para reducir la pobreza. Constituye una importante fuente de ganancia de productividad y es crucial para impulsar el crecimiento en las empresas y generar puestos de trabajo en un país y en el extranjero. A través de la inversión extranjera directa las empresas pueden construir cadenas de suministro globales que resultan esenciales en la economía internacional moderna, a pesar de que muchas partes de la cadena de valor global no son firmas afiliadas, sino proveedores independientes. A su vez, la innovación en tecnologías de transporte y de información ha facilitado el comercio y la globalización de las empresas más allá de los confines de las grandes corporaciones”.

En cuanto a la IED que proviene de la UE hacia C.A., según la CEPAL, en 2013 esta representó en promedio el 14% del total de los flujos percibidos por la región. Los flujos de IED procedentes de la UE se dirigen principalmente hacia Panamá debido a que este país es conocido como un centro financiero internacional, con una economía dolarizada e históricamente ha brindado facilidades para la instalación de empresas extranjeras además que ha anclado su desarrollo en los servicios financieros y logísticos con el impresionante canal que poseen debido a su posición estratégica por todo ello y otras situaciones a su favor es que no es de extrañarse que Panamá sea el principal receptor de IED en C.A. A partir del 2007, la UE se convirtió en el mayor inversor extranjero en Panamá, sobrepasando la inversión proveniente de los Estados Unidos. El stock acumulado de IED de la UE es de U\$7.443 millones hasta 2012 (comparando con US\$4.679 millones). Los inversionistas europeos más importantes son Reino Unido, España y Holanda.

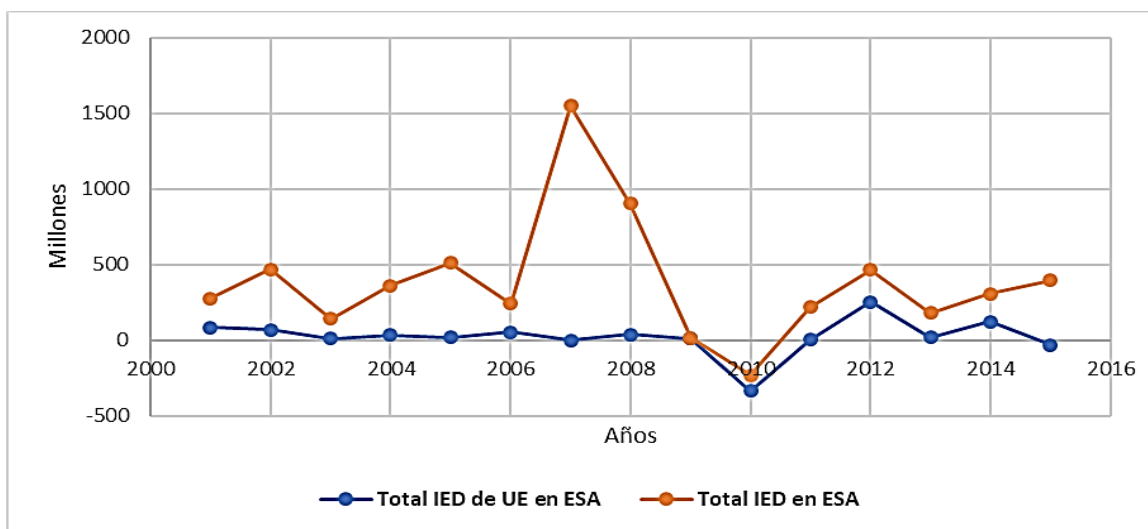
La IED procedente de la UE hacia El Salvador durante el período de análisis y como en el gráfico N° II.5 se puede observar, es que esta ha ido en disminución a pesar de que uno de los objetivos fundamentales del Ada es atraer IED de la UE con base en el acceso preferencial a una región de elevada importancia estratégica como lo es la UE. Incluso en el año 2007 y 2010 existen flujos negativos que serían llamados como una desinversión para el país, podría ser explicado por la

sustracción de fondos de la economía salvadoreña, es decir las empresas no residentes están abandonando el país y están repatriando sus ganancias.

También el bajo desempeño de la IED en los últimos años ha girado en distintas posibles causas como; señales de inseguridad jurídica, el grave problema de seguridad; de este último, así también lo menciona uno de los periódicos virtuales de mayor circulación nacional *“Al menos desde el año 2003 al año 2007 El Salvador fue el país con la mayor tasa de asesinatos del continente. Aunque hubo una leve caída en el año 2008, y en 2010 batió récord de asesinatos al rebasar los 4 mil (El Faro, 2011).”* Consecuencia de ello es que el país se convierte en un destino poco atractivo para la inversión de extranjeros en el mercado nacional.

En El Salvador, las ramas de actividad en la que está presente la IED procedente de UE son los productos farmacéuticos, productos químicos, el comercio, otros servicios prestados a las empresas, seguros, telecomunicaciones, transporte y almacenamiento, servicios financieros. En los últimos años, los sectores que más han atraído la IED de la UE han sido telecomunicaciones, energía y en menor medida turismo.

Gráfico N° II.4 Flujos de IED de la Unión Europea en El Salvador
(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

*Año 2009: Datos incompletos, flujos de IED hasta el III trimestre.

Otro aspecto que es importante mencionar son los beneficios que contempla el AdA enfocados a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), ya que en el tema de cooperación hace énfasis en el apoyo a este sector, teniendo en cuenta las diferencias existentes entre ambas economías el cual lo menciona el documento explicativo del AdA “...como un reflejo de la asimetría existente entre ambas regiones, el Acuerdo establece un mecanismo de preferencias a favor de la micro, pequeña y mediana empresa de C.A. y permite desarrollar programas para fomentar el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) a través de la contratación pública, sin que ello signifique un incumplimiento al Acuerdo”. (MINEC & Relaciones Exteriores, Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo, 2013), esto garantizaba en el acuerdo preferencias a este sector con el objetivo de potencializar los productos comercializados en el mercado europeo, sin embargo, esto no se ha logrado a pesar de contar con esos y otros esfuerzos que el Gobierno de El Salvador (GOES) ha realizado en este tema, los cuales serán mencionados más adelante.

En lo que respecta al número de empresas que han exportado hacia la UE se tiene que para el año 2005 con vigencia el SGP, el número de empresas que exportaron hacia la UE fueron 244, con una participación del más del 70% de 15 empresas más representativas del total exportado, para 2010 se tiene un total de 192 empresas, a pesar de haber reducido el número de empresas exportadoras, pero el monto total exportado es mayor, en cambio para el año 2015 se tiene bajo un AdA a 267 empresas con un monto total de exportaciones descendente del que se tenía registrado para los dos períodos anteriores, lo que se concluye es que bajo el AdA hubo una mayor participación de parte de las empresas, incursionando en gran medida las MIPYMES, aunque es de mencionar que grandes empresas como Calvoconservas de El Salvador, Unión de Exportadores e Ibero de El Salvador, se figuran para los tres años de estudio como las mayores exportadoras de Atún y Café respectivamente.

Tabla N°II.7 El Salvador: Empresas exportadoras y valor exportado hacia la Unión Europea, período 2005-2015

PERÍODO	2005 SGP Plus	2010 SGP Plus	2015 AdA
Número de Empresas	244	192	267
Valor Exportado de las 15 Principales Empresas	71.2%	79.0%	63.3%
Total Exportado	174.8	194.2	158.4

Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

Nota: Los datos fueron proporcionados con un número correlativo como identificativo de la empresa para garantizar su confidencialidad.

Para concluir, a pesar del acceso preferencial brindado por la UE a las exportaciones de bienes del bloque centroamericano, así como de la relevancia de la UE como socio comercial tanto por su tamaño como por ser el mayor importador mundial, desde el 2001 ha percibido una constante pérdida de importancia en el comercio entre ambas regiones. Y en el caso en que el comercio ha aumentado, salvo situaciones excepcionales, ha sido a raíz de un aumento de las importaciones desde Europa que realizan los países de C.A.

Dentro de las razones que explicaban la pérdida del dinamismo en el intercambio comercial comentado, se encuentra inicialmente, la composición de los flujos comerciales entre ambas regiones. C.A. (con la excepción de Costa Rica) exporta hacia la UE primordialmente bienes primarios, mientras que importa bienes manufacturados (los bienes agroindustriales -contenidos en las primeras cuatro secciones del Sistema Armonizado -representaban el 70% de las exportaciones centroamericana).

Con todo lo anterior se puede percibir que desde que entró en vigencia en 2013 el Acuerdo de Asociación entre C.A. y la UE, El Salvador es el país de la región centroamericana con menor aprovechamiento de la ventanilla comercial. Ya que a pesar de que existe un objetivo de la expansión y la diversificación del comercio de mercancías entre las partes, mediante la reducción o la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; y también el planteamiento de grandes oportunidades de crecimiento de la inversión en el país debido a que El Salvador pasaría a ser un destino más atractivo que otros que no cuentan con un acuerdo como este, esos buenos resultados no se ven reflejados en los flujos comerciales que se han analizado.

Es importante mencionar que los objetivos de los acuerdos no solamente deben concentrarse en aumentar las exportaciones y la IED, sino también suplir eficientemente producción local por importaciones, es decir dejar de producir aquello en lo cual el país no es eficiente ni competitivo.

El Salvador se encuentra entre los países que tienen un aprovechamiento muy bajo de sus relaciones comerciales potenciales, lo que indica un amplio margen para diversificar la matriz productiva y por ende la oferta exportable comercializando sus productos existentes a nuevos mercados.

Es por ello que para conocer la gama de productos que poseen y no poseen una ventaja competitiva, se realiza un análisis en el próximo capítulo, utilizando indicadores comerciales que proporcionaran los datos indispensables para distinguir y apreciar cual es la especialización exportadora en El Salvador.

CAPÍTULO III: APLICACIÓN DE INDICADORES PARA EVALUAR EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE EL SALVADOR Y LA UNIÓN EUROPEA 2005-2015

El intercambio comercial que se puede generar entre países o bloques económicos a través de convenios o acuerdos comerciales ratificados, como el caso del AdA entre El Salvador y la UE, es muy importante, ya que a través de ello permite aclaraciones sobre el desarrollo o situación que ha generado la implementación de tal acuerdo; es por tal razón que es necesario analizar en este capítulo, la estructura y el comportamiento del intercambio comercial entre el mercado europeo y el salvadoreño a través de indicadores de comercio internacional diseñados por la CEPAL y BCR de El Salvador, interpretando cada uno de ellos por quinquenios comparativos (2005, 2010 y 2015), el cual ayudará a conocer si El Salvador ha tenido una oferta exportable competitiva y diversificada dirigida hacia la UE en el período de estudio 2005-2015.

3.1 Indicador de Posición Comercial.

La posición comercial de un país puede ser medida a través de una gran cantidad de indicadores, el cual, muchos de ellos han sido elaborados por la CEPAL, entre los que se pueden mencionar la medición a través del valor de las exportaciones, importaciones, estadísticas de servicios comerciales, entre otros; pero para efectos de esta investigación se utilizará el coeficiente de apertura económica o índice de apertura, el cual mide el grado de apertura de la economía de un país, considerando su comercio exterior en relación con el conjunto de su actividad económica global.

3.1.1 Posición Comercial de El Salvador.

Este es un indicador que evidencia la capacidad de los sistemas productivos nacionales para ganar mayores cuotas de mercado en países extranjeros y ampliar de esta forma el mercado objetivo de los productos que se elaboran en territorio nacional.

El desempeño de las exportaciones y en general del comercio de bienes puede ser evaluado en relación a la producción nacional y con respecto al intercambio comercial mundial. Este análisis permite visualizar un panorama general sobre la apertura comercial de la economía salvadoreña ante la UE, tomando el total de los bienes exportados e importados de El Salvador a los países europeos, entre el Producto Interno Bruto (PIB) salvadoreño.

El coeficiente de Apertura Económica (AC) se calcula a partir de la fórmula:

$$AC = \frac{X+M}{PIB}$$

Atendiendo a su cálculo, una economía estará más introducida en los mercados internacionales cuanto mayor sea su grado de apertura, es decir, cuando este se acerque a 1, esto es, cuanto mayor sea la participación de la suma de las exportaciones más las importaciones en la producción nacional.

El Salvador empezó el desarrollo desde los años noventa de políticas que implicaban ampliar los mercados por medio de la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC's) con diferentes socios intrarregionales además de tomar medidas como la desgravación arancelaria, para abrir la economía al mercado internacional fundamentalmente a través de la apertura comercial.

En la tabla N° III.1, se muestra el comportamiento de la apertura comercial que tiene El Salvador en relación a la UE, el cual, se puede constatar que la participación de los flujos comerciales salvadoreños hacia la UE con respecto al PIB que se muestra en los datos es mínima, aunque existe una mayor participación de las importaciones debido a que estas han ido en aumento hasta el final del período de análisis, caso contrario el de las exportaciones que han disminuido con una tasa promedio anual de -0.92%.

Tabla N° III.1 Coeficiente de Apertura Comercial entre El Salvador y la UE, período 2005-2015

Año	Total	UE
2005	0.442	0.037
2006	0.482	0.037
2007	0.528	0.039
2008	0.560	0.041
2009	0.467	0.033
2010	0.526	0.031
2011	0.586	0.036
2012	0.578	0.031
2013	0.594	0.037
2014	0.567	0.032
2015	0.546	0.032

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR y SIECA.

Estos resultados concuerdan con los datos que se presentan en los principales socios comerciales de El Salvador ya que los países europeos representan para el año 2015 solamente el 3.5%.

Por otra parte, también es muy importante analizar el comportamiento de las relaciones comerciales entre El Salvador y la UE por medio de indicadores de dinamismo comercial, el cual permitirá conocer que tan competitivo y especializado es la oferta exportable salvadoreña con respecto al mercado europeo.

3.2 Indicadores de Dinamismo Comercial.

3.2.1 Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR).

3.2.1.1 Identificación de los Productos Competitivos para El Salvador.

El presente apartado tiene como finalidad evaluar el patrón de la especialización del sector exportador salvadoreño respecto al mercado de la UE y cómo este ha evolucionado durante el período de 2005-2015, mediante el uso del Índice de Competitividad Revelada de Balassa, dado que este permite analizar el grado de importancia de cada producto que El Salvador exporta a los países europeos. Además, el mismo índice se vuelve más útil y completo al considerar las importaciones, realizando así una comparación con las exportaciones e importaciones de cada producto hacia el mundo. Por otra parte, permite identificar productos competitivos en el mercado salvadoreño con grandes oportunidades de inserción en nuevos mercados.

El Índice de Ventajas Comparativas de Exportaciones (VCE) se calcula de la siguiente manera:

$$VCE_{ESA/UE} = \frac{\frac{X_{ESA}^i}{X_{UE}^i}}{\frac{X_{ESA}^t}{X_{UE}^t}}$$

Donde:

X_{ESA}^i : Las exportaciones de un producto (i) por parte de El Salvador

X_{UE}^i : Las exportaciones de un producto (i) por parte de la UE

X_{ESA}^t : Las exportaciones totales(t) por parte de El Salvador

X_{UE}^t : Las exportaciones totales (t) por parte de la UE

El índice más utilizado en el cálculo de las ventajas comparativas reveladas, por sus atributos teóricos, es el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR). Una de las aplicaciones interesantes de este índice es comparar las ventajas entre dos países. Si un país posee un mayor

IVCR significaría que este es más competitivo tanto para vender al mundo como en el país con desventaja.

Para esta investigación, se hará uso para el cálculo del IVCR, la metodología aplicada por el Banco Central de Reserva, que proviene de los índices elaborados por la CEPAL, es por ello que se hace a continuación la descripción de la nomenclatura a utilizar y la secuencia del cálculo para obtener el índice.

Donde:

- VCE: Índice de Ventajas Comparativas de Exportaciones
- VCI: Índice de Ventajas Comparativas de Importaciones
- IVCR: Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCE - VCI)

Al establecer una relación entre VCE en este caso es entre El Salvador (ESA) y la UE (UE), se tiene:

$$VCE_{ESA/UE} = \frac{VCE_{ESA}}{VCE_{UE}} \quad (1)$$

Si cada VCE se define como:

$$VCE_{ESA} = \frac{\frac{x_{ESA}^i}{x_W^i}}{\frac{x_{ESA}^t}{x_W^t}} \quad (2)$$

$$VCE_{UE} = \frac{\frac{x_{UE}^i}{x_W^i}}{\frac{x_{UE}^t}{x_W^t}} \quad (3)$$

al introducir las fórmulas (2) y (3) en (1) se llega a:

$$VCE_{ESA/UE} = \frac{\frac{x_{ESA}^i}{x_W^i} \frac{x_{UE}^t}{x_W^t}}{\frac{x_{ESA}^t}{x_W^t} \frac{x_{UE}^i}{x_W^i}} \quad (4)$$

La fórmula (4), es la UE, mientras que para las importaciones se utiliza:

$$VCI_{ESA/UE} = \frac{\frac{M_{ESA}^i}{M_{UE}^i}}{\frac{M_{ESA}^t}{M_{UE}^t}} \quad (5)$$

Para el establecimiento de IVCR se usará la siguiente fórmula:

$$IVCR_{ESA/UE} = VCE_{ESA/UE} - VCI_{ESA/UE} \quad (6)$$

La incorporación del VCI sirve para obtener el saldo neto de las ventajas comparativas, esto es por el hecho de que un país puede ser competitivo a nivel de exportaciones de un producto, pero es necesario incluir las importaciones para obtener el saldo neto y real de su competitividad.

Para apreciar los resultados de la estimación del índice VCE del período comprendido entre 2005-2015, se presentan los productos con mayor competitividad en las exportaciones. Estos se toman de las principales mercancías que son exportadas a la UE por El Salvador.

Como se puede ver en la Tabla N° III.2 se presentan los productos que más exporta El Salvador hacia la UE durante los años 2005, 2010 y 2015, en el que se han clasificado de forma más ilustrativa en 4 colores y explica el estado en el que se encuentra cada producto a través del VCE por quinquenio, en el que se hace una comparativa de los productos que aparecen en el año 2010 con respecto al 2005 y el año 2015 en relación al año 2010, esto es para apreciar mejor lo que denota cada color que se expresa en la tabla referente al comportamiento de cada mercancía.

- * El color celeste indica que el producto es nuevo.
- * El color verde indica que el producto ha mejorado.
- * El color anaranjado indica que el producto ha empeorado.
- * El color rosa indica que el producto desapareció.

Es de mencionar que en 2005 se muestran con color solamente los productos que desaparecieron totalmente para los años 2010 y 2015. Dicho lo anterior, se tiene que para el primer año de análisis los productos que resultan con alta ventaja comparativa de exportaciones, incluyen los productos como el café y el atún los cuales son los más significativos de las partidas (0901 y 1604). Sin embargo, para ambas partidas puede observarse un deterioro del indicador durante los años próximos, debido a que el café paso de obtener un VCE de 275.12 en el año 2005 a un 105.41 en 2010 y disminuyo aún más obteniendo un 44.99 en 2015, y para el atún se presentó un VCE de 145.11 en el año 2005, para el año 2010 fue de 66.79 y se redujo a un 62.79 en 2015, son casos que se podrán explicar con mayor fundamento en el cálculo del IVCR de ambos productos que se expondrá más adelante.

Productos como el azúcar de caña, melaza de caña y calzas, panty-medias, son mercancías que su exportación era nula o poca durante el año 2005, sin embargo, para el año 2015 se ha notado un considerable aumento de la competitividad de las mismas. Esto es un dato importante para El Salvador, ya que representa un indicio de nuevos nichos de mercado. Por lo que es conveniente implementar políticas económicas para fomentar el desarrollo de dichos sectores.

Tabla N° III.2 VCE: Comparación del Índice de VCE de los principales productos exportados a la UE hacia El Salvador, años 2005, 2010 y 2015.

N°	Código SAC	Producto	2005	Código SAC	Producto	2010	Código SAC	Producto	2015
1	0901	Café, incluso tostado o descafeinado	275.12	1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar	1527.29	1703	Melaza procedente de la extracción o del refinado del azúcar	1211.37
2	1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevos de pescado	145.11	0901	Café, incluso tostado o descafeinado	105.41	6115	Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería	235.74
3	0409	Miel natural de abejas	75.84	6109	T-shirts y camisetas, de punto	77.29	1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido	148.16
4	6310	Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes	57.12	1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevos de pescado	66.79	5202	Desperdicios de algodón (incluidos los desperdicios de hilados y las hilachas)	82.92
5	1701	Azúcar de caña	43.25	0409	Miel natural de abejas	41.60	6109	T-shirts y camisetas, de punto	67.80
6	0306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera	42.41	6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	31.62	1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevos de pescado	62.79
7	6302	Ropa de cama, mesa, tocador o cocina	25.56	6310	Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles	27.50	6110	Suéteres (jerseys), "pullovers", cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto	46.20
8	0604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas	18.43	2207	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual a 80% vol.	16.21	0901	Café, incluso tostado o descafeinado	44.99
9	1301	Goma laca; gomas, resinas, gomoresinas y oleoresinas (por ejemplo: bálsamos), naturales	14.60	0604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas	13.71	0409	Miel natural de abejas	35.06
10	0303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04	6.72	0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios (blanco de setas)	6.25	6310	Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles	19.54
11	0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios (blanco de setas)	4.30	4420	Marquetería y taracea (incrustación); cofrecillos y estuches para joyería u orfebrería y manufacturas similares	5.79	6102	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares, de punto, para mujeres o niñas, excepto los artículos de la partida 61.04	16.64
12	6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	3.58	1301	Goma laca; gomas, resinas, gomoresinas y oleoresinas (por ejemplo: bálsamos), naturales	4.14	0604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas	15.56
13	0302	Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04	3.02	6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	2.62	0602	Las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos; micelios (blanco de setas)	9.45
14	2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	1.52	9401	Asientos (excepto los de la partida 94.02), incluso los transformables en cama, y sus partes	0.27	6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural	2.70
15	8411	Turboreactores, turbopropulsores y demás turbinas de gas	0.05	9022	Aparatos de rayos x y aparatos que utilicen radiaciones alfa, beta o gamma	0.04	2710	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto los aceites crudos	0.63

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, UE: TRADE HELPDESK.

Realizando un análisis de acuerdo a la clasificación del VCE, se toma como punto de partida los productos que tienen un VCE mayor que 100.0 dado que son los que muestran una notable ventaja, además están aquellos que poseen un VCE mayor a 1.0 y menor a 100 y aquellos que no poseen una ventaja comparativa de exportaciones (VCE <1.0).

Según la clasificación anterior, para el año 2005, los productos que presentan una amplia competitividad exportadora son dos, los cuales representan el 83.3% de las exportaciones hacia la UE y también representan el 11.60% de las exportaciones totales de El Salvador. Así mismo, se encuentran aquellos productos que poseen la oportunidad de tener una mayor competitividad según el resultado del índice VCE, los cuales representan el 21.07% de las exportaciones a los países europeos, y el 10.17% del total de las exportaciones, dentro de estos últimos se localizan productos como plantas, calzado, crustáceos, pescados, entre otros.

Para el año 2015 son 3 los productos que reflejan notablemente una alta competitividad exportadora, los cuales se encuentran la melaza proveniente de caña de azúcar, calzas, panty-medias y el azúcar de caña, que representan el 11.62% de la oferta exportable hacia la UE; además las exportaciones salvadoreñas de estos productos a todo el mundo representan el 10.98% del total de las exportaciones de El Salvador.

Es de importancia analizar brevemente el caso del producto 1703 correspondiente a la melaza procedente de la extracción o refinado de la caña de azúcar, ya que al observar el comportamiento de los datos de la tabla III.2, este producto no figuraba en el 2005, sino que lo hizo hasta el 2010 representando un IVCE de 1527.29, el más alto de ese año; esto se debió a que la UE en dicho año había renovado las preferencias unilaterales a C.A. a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP+) y en el que puso en ventaja a algunos productos mediante la desgravación arancelaria o cuotas que antes no eran acreedores, entre esos productos se encontraban el azúcar, la carne de res, arroz y la melaza de caña de azúcar, siendo este el más demandado por el Reino Unido ya que a partir de la fermentación de este último pueden elaborar bioetanol.

También están los productos que figuran con una alta oportunidad para exportarlos ya sea a nivel mundial o al mismo mercado europeo y estos son: los desperdicios de algodón, camisas de punto o ganchillo, preparaciones y conservas de pescado, Suéteres (jerseys), café, miel natural de abeja, Trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, abrigos, follaje, plantas vivas y calzado, que conforman el 75.93%; pero es necesario resaltar el hecho de que varios productos han caído a esta categoría después de haber sido considerados bienes con alta competitividad, como es el caso del café y la miel, ya que antes tenían una participación muy significativa en las exportaciones hacia la UE, pero

estos han decaído a consecuencia de problemas como el bajo precio internacional del café, la afectación de la roya y las sequillas que han afectado la producción de miel de calidad y en el caso de atún con la empresa Calvo por las solicitudes de reforma de ley para no cerrar operaciones en el país, lo cual ha hecho que las exportaciones hacia España hayan disminuido.

Índice de Ventajas Comparativas de Importaciones (VCI) se calcula de la siguiente forma:

$$VCI_{ESA/UE} = \frac{\frac{M_{ESA}^i}{M_{UE}^i}}{\frac{M_{ESA}^t}{M_{UE}^t}}$$

Donde:

M_{ESA}^i : Las importaciones de un producto (i) por parte de El Salvador.

M_{UE}^i : Las importaciones de un producto (i) por parte de la UE.

M_{ESA}^t : Las importaciones totales(t) por parte de El Salvador.

M_{UE}^t : Las importaciones totales (t) por parte de la UE.

El VCI que corresponde al período 2005-2015, se presenta a continuación en la tabla N° III.3 considerando el mismo criterio del apartado anterior que consiste en tomar los productos que destacan en su exportación hacia la UE, con su respectivo VCI. Es imperativo dejar claro que un VCI con un valor muy alto, indica que el producto tiene una mayor desventaja comparativa. El cálculo de dicho índice busca complementar, por el lado de las importaciones, el cálculo total del IVCR.

Importar ciertos productos es favorable para los países, dado que en el país en que son consumidos, su costo de producción es significativamente alto, o su calidad es inferior, para la satisfacción de los consumidores. Cuanto más alto es el VCI, y el VCE es menor que este, mayor es la desventaja comparativa por lo tanto es menos competitivo.

Los productos de la partida 2710 se mantienen con una mayor ventaja comparativa en sus importaciones, y lo que le puede generar una mayor desventaja competitiva, lo cual se puede explicar debido a que El Salvador no produce petróleo, por tal razón, toda su demanda con respecto a este producto y sus derivados se cubre con importaciones.

Por su parte, los productos de la partida 2207 presentan un alto VCI con respecto a los productos expresados en la tabla anterior. En el año 2009 se decía que El Salvador tenía todas las condiciones para convertirse en un exportador relevante de etanol hacia Estados Unidos. *"Según el presidente brasileño, que para ese entonces era Luiz Inácio Lula da Silva mencionaba que El Salvador y el*

resto de los países de C.A tienen 'una localización privilegiada' que les otorga la condición de puente entre continentes y también entre Estados Unidos y Suramérica" (centralamericadata.com, 2009).

Tabla N° III.3 VCI: Comparación del Índice de VCI de los principales productos importados por El Salvador de la UE, años 2005, 2010 y 2015.

	Código SAC	2005	Código SAC	2010	Código SAC	2015
1	0303	3.79	2207	4.77	6115	9.44
2	2710	2.94	0602	1.29	2710	3.80
3	6310	2.76	1604	0.98	6310	1.73
4	0302	1.66	6310	0.97	1604	0.79
5	1604	0.88	9022	0.73	0602	0.79
6	6403	0.59	6403	0.51	6403	0.45
7	6302	0.57	6109	0.51	6109	0.39
8	1301	0.45	6302	0.45	5202	0.29
9	0602	0.37	9401	0.34	0604	0.09
10	0409	0.23	1301	0.22	0901	0.08
11	0306	0.15	4420	0.20	6110	0.06
12	0604	0.09	0901	0.12	6102	0.05
13	0901	0.09	0604	0.12	1701	0.01
14	8411	0.05	0409	0.03	1703	0.00
15	1701	0.01	1703	0.00	0409	0.00

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK.

Para el año 2010 el único ingenio azucarero que se encontraba produciendo etanol era el ingenio La Cabaña, en el cual se reactivó una destilería de más de 19 años de antigüedad.

Para el año 2010, no hay consumo local de bioetanol como combustible. El país carece de una política que promueva la producción y el consumo masivo para dicho uso en el territorio nacional. Una ley de etanol, que establece la mezcla obligatoria E10 permitiría crear y consolidar un mercado de etanol combustible para transporte, con una oferta (productores de etanol) y demanda (consumidores). "Según encuestas a las empresas, el aumento del precio de la materia prima ha sido la responsable de la reducción del dinamismo de estas exportaciones (Ministerio de Economía, 2012)."

Los productos calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y demás artículos de calcetería (Código 6115) presenta una desventaja comparativa en el año 2015, aunque las exportaciones totales sean mayores que las importaciones totales de El Salvador del mencionado producto. Por otra parte hay que tomar en cuenta que los principales exportadores de Calcetines de punto y calcetería son China, Turquía, Italia, Alemania y el Pakistán, pero los resultados anteriores no son concluyentes como para dar una explicación absoluta, sino que deben complementarse con el VCE en el cálculo total de IVCR.

3.2.1.2 Cálculo del Índice de Ventajas Comparativas Revelada (IVCR).

Para el cálculo del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas, se utiliza la siguiente fórmula:

$$IVCR_{ESA/UE} = VCE_{ESA/UE} - VCI_{ESA/UE}$$

Para el análisis de los resultados en la aplicación del indicador, se destacan los productos con alta ventaja competitiva que muestran valores del IVCR mayores a 10 durante el año 2005, inicio del período de estudio, y la evolución de estos durante los próximos años, también se toman los 5 productos con mayor IVCR para el año 2015 donde termina el análisis y se hace un análisis retrospectivo de esos mismos productos.

En la gráfica III.I se presentan los resultados de los productos que obtuvieron el más alto IVCR de las principales quince mercancías que El Salvador exporta a la UE, haciendo una comparación de estos para los años 2005, 2010 y 2015, con el propósito de analizar el desarrollo de estos.

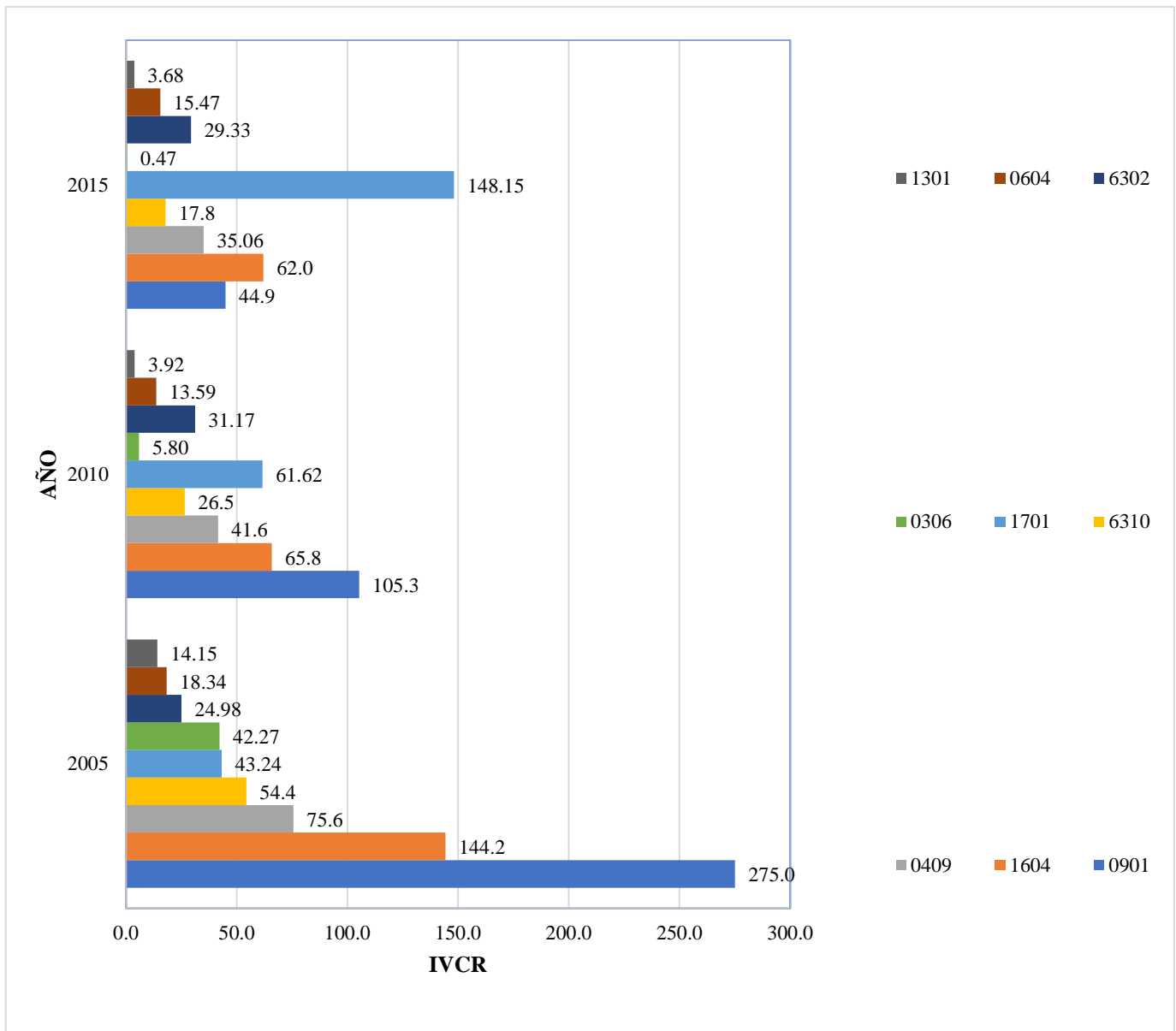
Productos tradicionales del sector agroindustria como el café y productos no tradicionales como preparaciones y conservas de pescado, son los que presentan una notable ventaja competitiva para el año 2005 y son los que más se exportan a la UE, al analizar el comportamiento de estos a lo largo del período de estudio, puede observarse la inestabilidad de la competitividad, ya que ambos tienen caídas en el IVCR considerablemente.

El café es uno de los principales productos de la oferta exportable de El Salvador, sin embargo, el sector cafetalero ha presentado ciertos problemas, como la caída en los precios internacionales del café que pone en dificultad a dicho sector, manifiestan que los precios que reciben no logran cubrir ni siquiera sus costos de producción.

Para algunos productores de café, no solo les ha afectado; los bajos precios, sino que parte de la reducción de las cosechas se ha debido a la infección de la roya del café, la falta de créditos para invertir, falta de investigación científica, problemas de inseguridad, conflictos internos en las gremiales, entre otros, solamente continúan deprimiendo al sector.

Las preparaciones y conservas de pescado es otro producto que figura con mayor IVCR en el año 2005, los cuales cabe destacar que su participación en el mercado europeo ha ido mermando en los últimos años y aumentó su participación en el mundo.

Gráfico N° III.1 Desempeño de los mayores IVCR de los principales productos exportados por El Salvador a la Unión Europea, años 2005, 2010 y 2015



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

La UE, es el mayor importador del mundo de pescado, mariscos, y productos de la acuicultura. Para el caso de El Salvador, los principales productos de exportación son; lomos de atún cocidos, congelados y otros atunes listados y bonitos “sarda spp” enteros o en trozos. Lo anterior es fundamental para entender por qué en el año 2005, El Salvador tienen una alta presencia en las exportaciones a la UE y la razón fundamental es que en 2003 *“una de las empresas más grandes en el mundo inició operaciones en El Salvador y esto coadyuvó a que la explotación, producción y exportación de atún aumentara significativamente. En el año 2005 se pescó 12,280,180 Kg de atún y para finales de 2005 la producción total de atún llegó a 17, 843,000. Kg”* (CENDEPESCA-MAG, 2008, pág. 3)

“La instalación de la empresa atunera número 5 en el mundo en producción de atún enlatado, ha facilitado el ingreso de este producto al mercado europeo” (CENDEPESCA-MAG, 2008, pág. 2).

Durante los años de investigación, el atún ha reducido su participación en el mercado europeo, así mismo el porcentaje que representaban las exportaciones salvadoreñas hacia la UE del total de este producto hacia el mundo, ha disminuido, ya que pasó de representar el 98.39% en 2005 a 59.58% para el 2015. Sin embargo, cabe destacar que las importaciones totales de la UE con el código (1604) han aumentado desde el año 2005 hasta el 2015, en promedio un 3.63% cada año.

Lo anterior indica que El Salvador está perdiendo competitividad en este producto, a pesar de que las exportaciones de atún de El Salvador se encuentran al amparo del Acuerdo de Asociación entre C.A. y la UE, por lo que ingresan con “cero aranceles” a UE, además de que *“...Los lomos de atún que se exportan a la UE gozan de flexibilidad de origen; es decir que El Salvador puede adquirir lomos de atún que hayan sido pescados por barcos con banderas de otros países”*. (www.centralamericadata.com, 2013). Pero es relevante mencionar que... “El sector pesquero del país decayó en los años (2008-2014) a consecuencia de diversos factores, tales como el aumento del precio de los combustibles, el contrabando de productos, la contaminación de las cuencas hidrológicas y la falta de trabajadores, entre otros problemas” (Informe Económico y Comercial de El Salvador, 2015, pág. 6).

Para ambos productos el VCI es mayor a cero, lo cual indica que el resto del mundo muestra ventajas comparativas al competir con la oferta doméstica de café y atún de El Salvador.

De los resultados del gráfico anterior se puede determinar que de los 15 productos que más se exportaron a la UE por parte de El Salvador en el año 2005, solamente 9 productos

tienen un IVCR mayor que 10, lo cual los hace altamente competitivos; entre los cuales se encuentra un grupo de productos que representan más de la mitad del total de las exportaciones, fundamentados en recursos naturales o materias primas, particularidad de una competitividad espuria que se basa en bajos costos.

Luego de haber analizado el café y el atún, quedan 4 productos restantes los cuales pudieron haber impulsado sus exportaciones, pero al observar el comportamiento del IVCR de cada uno durante el período de estudio se determina que la competitividad de la mayoría de estos productos ha venido en detrimento, no obstante se encuentra la azúcar de caña, caso específico en donde se han detectado oportunidades de comercio para esta actividad productiva, cuyo valor exportado ha aumentado sustancialmente en comparación con los años anteriores, debido a que la agroindustria azucarera ha sido dinámica a escala internacional, siendo parte de los Tratados de Libre Comercio firmados con Estados Unidos, República de China (Taiwán), UE, México, entre otros; y así mismo se incrementó su IVCR de 43.24% en el año 2005 a 148.15% en 2015.

Sobresale el deterioro en la ventaja comparativa de los demás productos como miel de abeja, trapos cordeles, plantas vivas, pescados y crustáceos, gomas, resinas, este deterioro está asociado principalmente a la caída en la participación de las exportaciones de El Salvador y al aumento en mayor proporción de las exportaciones totales de la UE de esos mismos productos; y así lo menciona uno de los periódicos de mayor circulación nacional *“Es importante notar que la caída en el crecimiento de las exportaciones en el período posterior a la entrada en vigencia del acuerdo no es inesperada y se explica por factores del entorno de la demanda externa regional, así como por el desenvolvimiento de macroprecios como el tipo de cambio”* (La Prensa Gráfica, 2017).

Desempeño de los 5 productos con mayor IVCR para el año 2015.

En este grupo de productos se encuentran, la melaza proveniente del azúcar, calzas, panty-medias, el azúcar de caña, desperdicios de algodón, camisas de punto; son los que presentan los más altos valores de IVCR para el año 2015, y en unos se observa la estabilidad de la competitividad que a su vez genera grandes expectativas para dichos sectores.

Los productos de los textiles (códigos 5202, 6115 y 6109) muestran la competitividad del sector para el año 2015, aunque dos de estos han disminuido su IVCR con excepción de las calzas, panty-medias que aumentó su IVCR de 7.04 para el año 2005 a 226.51 en el año 2015.

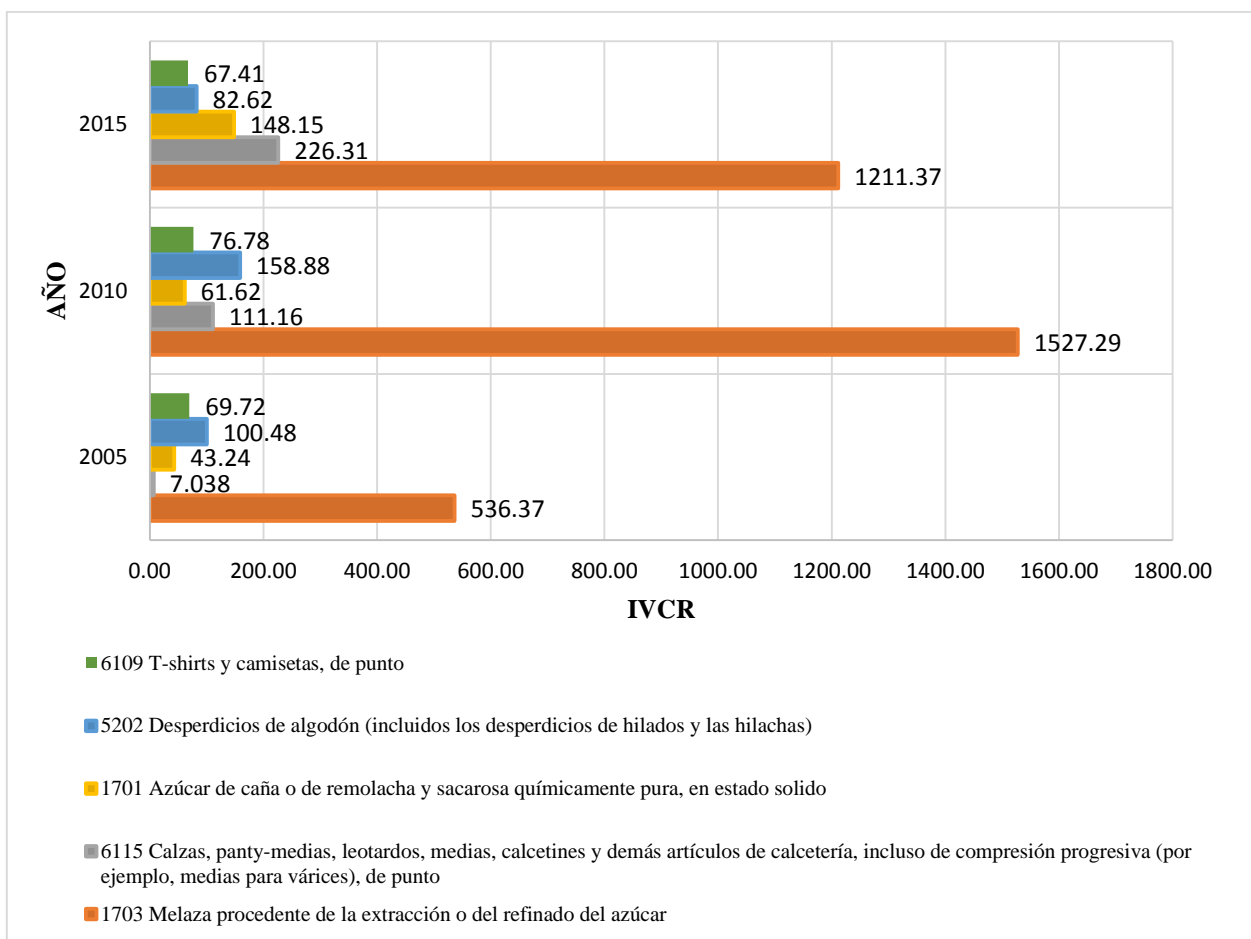
Esta es una industria estratégica para el país y por lo tanto es clave para recuperar el crecimiento económico debido a que se han logrado incursionar de forma ventajosa en el mercado internacional, pero realmente la industria textil y confección posee un alto potencial de crecimiento, que debería aprovecharse más.

Pero, ¿cómo ha sido esta progresiva evolución del sector Textil y Confección? Básicamente ha sido debido a dos factores determinantes: El primero es la fabricación de prendas en lugar del ensamble de prendas (como es en el caso de la Maquila), lo que ha implicado mayores encadenamientos con el resto de la industria nacional y ha impulsado incluso las inversiones en industrias que son proveedoras de insumos. El segundo motor de propulsión en la transformación del sector es el desarrollo de la producción de tejidos, la cual no sólo abastece a las industrias de confección local, sino que además exporta a la región centroamericana y otros países.

Se puede mencionar que el acceso al mercado de estos productos ha sido de beneficio para que este sector se haya desarrollado de manera favorable para El Salvador, ya que la desgravación que la UE da con respecto al sector textil y confección es inmediata.

Continuando con el análisis de los demás productos se observa que para el caso de la melaza proveniente de caña de azúcar y la caña de azúcar como tal, son de los productos que muestran una tendencia positiva ya que los bienes finalizan el período con un IVCR por encima del nivel que reflejaron al inicio del período, son los productos que con el tiempo han mejorado su IVCR; para la melaza proveniente de la caña de azúcar la tasa de crecimiento promedio del índice es de 8.49% cada año y para la caña de azúcar un 13.11%. *“La tendencia de crecimiento de la producción de azúcar por parte de la Agroindustria Azucarera aumentó considerablemente desde la zafra 2005-2006 con 11.75 millones de QQ hasta la última zafra 2014-2015 que obtuvo con una producción en quintales de azúcar nunca antes vistos de 17.12 millones de QQ (CONSAA, 2016, pág. 25)”*.

Gráfico N° III.2 El Salvador: Productos con mayor IVCR, año 2015 y comportamiento durante los años 2005 y 2010

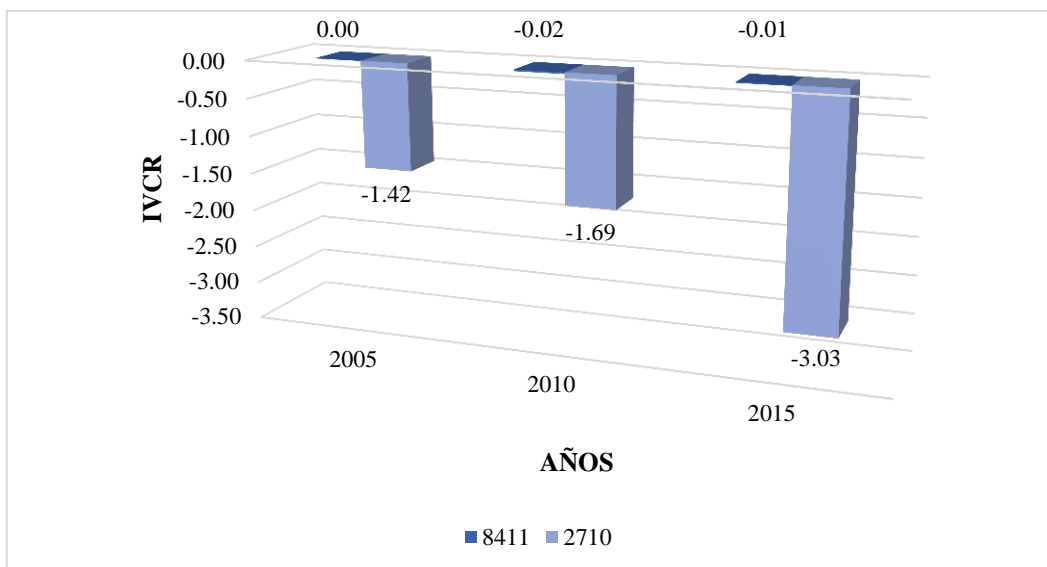


Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Productos que presentan desventajas en el IVCR, 2005, 2010 y 2015.

La situación de desventaja competitiva que revela el IVCR en estos productos como el caso del petróleo en El Salvador es incuestionable debido a que el país es un importador neto de petróleo y sus derivados, aparece inmerso en la dinámica del mercado mundial y no posee una influencia en la determinación de los precios debido a su tamaño de mercado ya que no tiene recursos petroleros.

Gráfico N° III. 3 El Salvador: Productos en desventaja de acuerdo al IVCR, años 2005, 2010 y 2015



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Los dos productos que muestra una desventaja competitiva no figuran en grandes industrias del país y la desventaja se debe a que no existe una oferta doméstica de estos bienes que pueda satisfacer la demanda interna por lo que se debe importar, ya que los índices negativos de los bienes no mostraron cambios sustanciales entre los años 2005 y 2015, al contrario, se profundiza la desventaja comparativa.

“Se dice que el nivel económico óptimo se logra cuando los países exportan aquellos bienes para los cuales están especializados e importan aquellos para los que no lo están. La determinación empírica de si un país está especializado o no ayuda a orientar la inversión y el comercio y, por consiguiente, a tomar mayor ventaja de las diferencias que existen del lado de la demanda y de la oferta internacional de productos y factores de producción” (Segura y Ruiz, 2004: 2). *Citado de* (Galán, 2013, pág. 43)

Si se observa en los datos se determina que El Salvador tiene ventajas comparativas en la mayoría de los principales productos que exporta a la UE, por tanto se puede afirmar que El Salvador está logrando un nivel económico óptimo en su oferta hacia dicho mercado, por otro lado, es importante mencionar que productos que tenían una alta ventaja comparativa para El Salvador han ido en

decadencia, por lo tanto, es necesario recuperarse en la producción y exportación de café, miel de abeja, preparaciones de pescado, para rescatar esos nichos de mercado.

Así mismo, queda en evidencia aquellos productos nuevos que representan el 40% de los quince tomados para el año 2015, como la melaza de caña de azúcar y otros productos del sector textil y de confecciones que se han desarrollado progresivamente en los últimos años, los cuales para el inicio del período de estudio no se exportaban o su exportación era mínima hacia los países europeos, pero con el paso de los años sus ventajas competitivas se incrementaron, pero es de señalar que sus exportaciones no son las más altas para el año 2015 incluso se encuentran por debajo del valor de las exportaciones de aceites de petróleo o de mineral bituminoso (código 2710) producto en el que El Salvador posee una desventaja comparativa, ya que como se decía anteriormente es un país importador en términos de este bien. Este suceso indica que El Salvador está descuidando sectores de exportación que podrían ser de mayor beneficio para la economía salvadoreña.

Dicho lo anterior, también es importante analizar el intercambio comercial entre El Salvador y la UE con relación al patrón de concentración o diversificación de los productos transados y países de destino a través del Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) y como este se ha comportado en el período de estudio (2005-2015).

3.2.2 Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl-Hirschman).

Existen muchos indicadores de comercio que miden el grado de concentración/diversificación de las tendencias comerciales que sostiene un país con sus socios. Entre ellos se encuentra el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH), el cual será utilizado para conocer el comportamiento de los productos comercializados entre El Salvador y la UE.

Con el IHH “es posible medir el grado de diversificación, concentración o ambos a partir de su cálculo, medida que tiene la propiedad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que, si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Esto se controla al tomar el cuadrado de las participaciones de cada país (Lima & Alvarez, 2008)”.

Formalmente, el IHH se calcula en la siguiente forma:

$$IHH = \frac{\left[\sum_{j=1}^n p_j^2 - \frac{1}{n} \right]}{1 - \frac{1}{n}}$$

Dónde: $p_j = \frac{X_{ij}}{XT_i}$ indica la participación de mercado del país j en las exportaciones del país i en el total de sus exportaciones al mundo (XT_i). La suma de los cuadrados de todas las participaciones se conoce como índice de Herfindahl. La metodología Herfindahl-Hirschman, permite comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos al presentar los resultados en forma normalizada.

El parámetro a tomar en cuenta es el siguiente según la CEPAL (2008).

Tabla N° III.4 Grado de concentración según IHH

Parámetro	Resultado
IHH > 0.18	Mercado Concentrado
0.10 > IHH < 0.18	Mercado Moderadamente Concentrado
0.0 > IHH < 0.10	Mercado Diversificado

Fuente: Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial, CEPAL (2008).

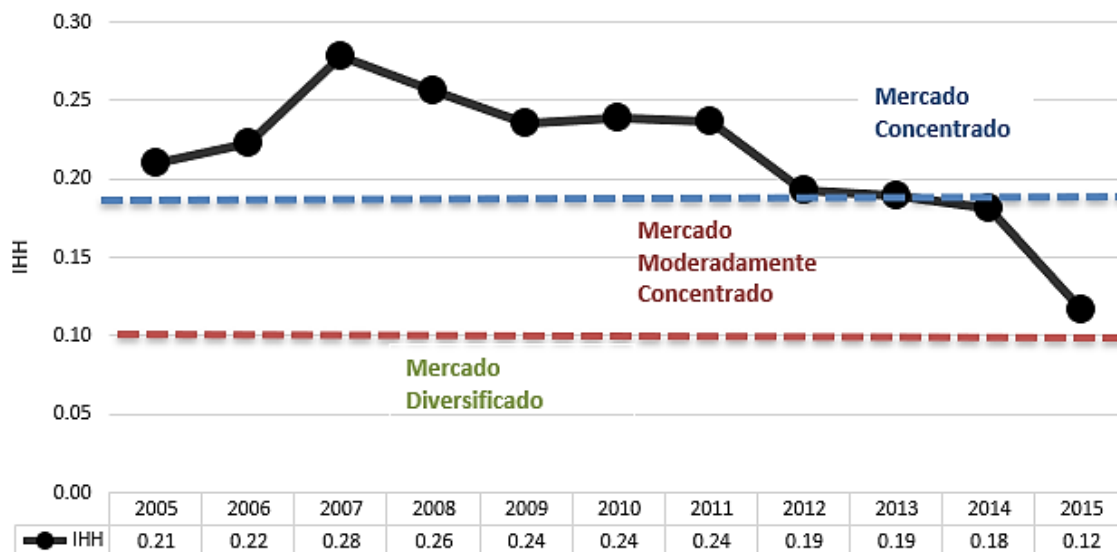
Para esta investigación, se calcularán dos índices de concentración, el primero considerará las exportaciones por país de destino a la UE, mientras que el segundo las exportaciones de los productos transados desde el mercado salvadoreño hacia el bloque económico a cuatro dígitos del Sistema Armonizado (SA).

Índice del Herfindahl-Hirschman por países de destino de la UE.

En la gráfica N° III.4, se puede apreciar que las exportaciones de El Salvador a la UE desde el 2005 hasta el 2013 según país de destino están concentradas en las mismas naciones, es decir, alcanza un IHH promedio del 0.23, destacando el 2007 con un valor máximo del 0.28, esto debido a que la mayor parte de las exportaciones estaban dirigidas a los países como España, Alemania e Italia con una tasa de participación del 80.73% con respecto al total de las exportaciones.

Aunque el índice reporta variaciones en el período de estudio, la tendencia se ha mantenido en el tramo de un IHH mayor a 0.18 según el parámetro de la CEPAL, pero es de destacar que para el período 2013 hasta 2015 se observa una disminución, lo que significa que las exportaciones de El Salvador se están expandiendo a otros países europeos, dicho de otra manera, las exportaciones tienen un comportamiento moderadamente concentrado.

Gráfico N° III. 4 El Salvador: Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl-Hirschman) por destino de exportación, período 2005-2015.



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA.

De esas exportaciones, El Salvador exportaba poco a varios países en años anteriores; muestra de ello es que el Reino Unido y Países Bajos para el 2005 solo representaba el 3.5% y 4.9% de participación en el total de las exportaciones, mientras que en el 2015 reporta una tasa de participación del 6.9% y 16.1% respectivamente, caso contrario para Bélgica-Luxemburgo para 2005 representaba el 10.6% y para el 2015 solamente el 7.5% de participación en las exportaciones totales.

Sin embargo, para el 2015 el país reporta un IHH de 0.12 que, de acuerdo a los parámetros antes establecidos, indica que el país estuvo muy cerca de ser considerado como mercado diversificado exportando un total de 271 productos frente a 158 en 2006.

Con lo anterior, se concluye que El Salvador tiene una oferta exportable concentrada de 2005 a 2015 con un IHH promedio de 0.21, aunque es de reiterar que, a través de los años, la tendencia va hacia un mercado más diversificado, esto se podría decir que es debido al AdA, ya que como se hizo mención en capítulos anteriores, este acuerdo contiene alcance a un mayor número de productos y con mayor desgravación arancelara para ellos, lo cual aumenta la posibilidad de exportar no solo productos tradicionales como el café y azúcar, sino productos como los manufacturados.

Sin embargo, también es importante analizar los resultados del IHH por producto, el cual nos dará la pauta para analizar y destacar el comportamiento de los productos exportados desde El Salvador hacia la UE.

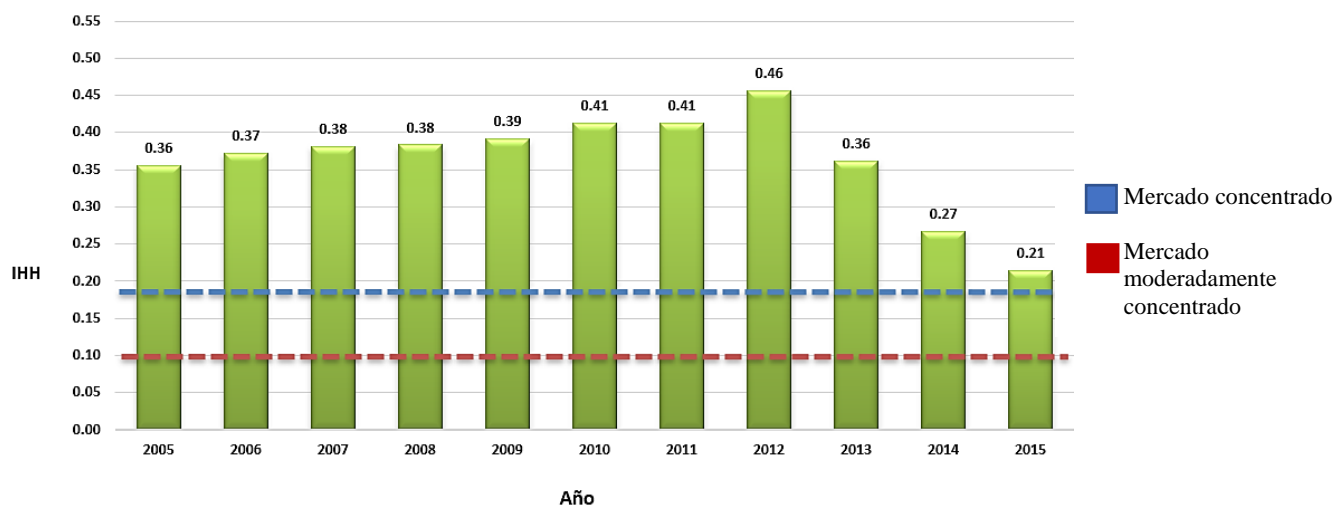
Índice del Herfindahl-Hirschman de los productos exportados.

El IHH de los productos exportados en el período 2005-2015, muestran en el cálculo del gráfico N° III.5 que, toda la canasta exportable de El Salvador hacia el bloque europeo, se clasifica como una oferta exportable concentrada, es decir, está por encima de la línea azul, la oferta exportable está basada en poca diversificación de productos dirigida hacia el consumidor europeo.

Para 2012 se tiene el mayor IHH de la serie con un 0.46, esto es a consecuencia de que el 87.5% estaba concentrado en tres productos, que son el café oro (52.5%), preparaciones y conservas de pescado (28.9%) y aceite de petróleo (6.1%), es de mencionar también que, para ese año, los países que demandaron más esos transables fueron España, Alemania e Italia.

Aunque como se observa en la gráfica, desde el 2013 la tendencia ha sido a la baja, lo cual nos indica que la oferta exportable se clasifica como una canasta de transables moderadamente concentrada, incluye productos como melaza con una participación del 2.3%, plantas vivas 1.8%, y T-shirts 1.4% que antes no figuran en la lista de los más exportados. Pero para el año 2015 el IHH toma el valor más bajo de la serie (0.21) lo cual denota el mayor grado de diversificación de productos de exportación para el período según la metodología del indicador.

Gráfico N° III.5 El Salvador: Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl-Hirschman) de productos exportados, período 2005-2015.



Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA.

Históricamente, la mayor parte de las exportaciones de El Salvador hacia la UE, han estado dirigidas a los productos de origen vegetal específicamente el café oro, seguido por los bienes alimentarios. Aunque es de señalar que las exportaciones de café oro se han reducido, ya que para el año 2005 y 2010 representaba el 53.4% y 57.8 respectivamente del total de las exportaciones siendo Alemania el mayor importador de café salvadoreño, mientras que para 2015 se reporta el 27.1%, presenciando una reducción muy notoria, pero esto se debe a que El Salvador desde el 2014 está exportando más atún, con una tasa de participación de las exportaciones del 40.6% frente a un 17.7% del café oro.

Sin embargo, es de reiterar que las exportaciones de café se han visto afectadas por la reducción y la diversificación de la base exportadora, aunque siempre las exportaciones siguen concentradas en pocos productos y mercados, tal como se pudo evidenciar en el IHH por país como por producto.

Es de mencionar que este cambio de la composición de las exportaciones salvadoreñas hacia el mercado europeo, entre 2005 y 2015 ha sido producto de la caída de las exportaciones de café y por el aumento de las exportaciones del Atún a España, debido a la planta atunera Española Calvo instalada en El Salvador, aunque es de mencionar que el atún como tal, ha tenido una disminución en las exportaciones hacia España, pero es debido a problemas que como ya se mencionaron anteriormente, por amenazas de cerrar operaciones si no realiza el gobierno de El Salvador reformas de ley.

“En 2005, el país logró vender 148 bienes diferentes a España por un valor de US\$62.7 millones. El principal producto fueron los lomos de atún, que representaron el 78.3% de las importaciones españolas procedentes de El Salvador. Los principales cinco bienes fueron: los lomos de atún, el diésel oíl, el café oro, la ropa de algodón, de tocador o cocina, y otros atunes bonitos, que juntos fueron responsables del 96.4% del total que se vendió en ese mercado” (Franco, 2007).

Pero también hay productos como el azúcar que están tomando auge en la oferta exportable salvadoreña, y que para el 2015 se posicionaba en el puesto 3 de los productos más exportados con una participación del 6%, dado que los dos primeros productos, es decir café y atún representaron el 56.7% del total exportable. Si se compara el 2015 con el 2005, se puede encontrar el azúcar con una participación del 0.50% posicionándose en el lugar 12 de los productos más exportados.

De modo que se puede concluir que la oferta exportable disponible por parte de El Salvador para el mercado europeo, ha tenido mínimas fluctuaciones del IHH, de este modo la variación más pronunciada se da desde el 2013, año en el que se implementa el AdA, en el cual la UE aplicó inmediatamente una liberalización comercial total para el 91% de las líneas arancelarias, abarcando

más productos que el SGP Plus, se contrasta esta aseveración con el gráfico N° III.5, queda totalmente evidenciado que desde la implementación del AdA, la oferta exportable ha tendido a estar menos concentrada.

Sin embargo, en términos generales se concluye que El Salvador es un país con una canasta de bienes exportables concentrada en los mismos productos y que además está dirigida a cierto grupo de países que a lo largo del período en cuestión se ha podido evidenciar, es por ello que también es necesario evaluar qué tipo de comercio existe entre la UE y el mercado salvadoreño, por tal razón se hará uso del índice de Grubel Lloyd en el siguiente apartado.

3.2.3 Índice de Grubel Lloyd (IGLL)

Otro índice importante para examinar el grado y tipo de comercio existente entre El Salvador y los países de la UE.

“Grubel y Lloyd (1975), entre otros, plantean que el comercio intraindustrial implica que una proporción de las exportaciones de productos pertenecientes a una industria es compensada por una importación de igual valor de productos de la misma industria, y el saldo excedente del intercambio correspondería a comercio interindustrial” (Marulanda & Rodríguez, 2011).

El foco principal de un análisis con este tipo de indicador se centra en la observación de las relaciones de intercambio intraindustrial a un nivel de desagregación de 3 dígitos según las Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI). Los resultados de los índices IGLL, por conveniencia analítica se recomienda seguir la evolución en el tiempo, y el grado o nivel de su intensidad. Para esto se definen tres niveles en la siguiente tabla:

Tabla N° III.5 Rangos de Índice de Grubel Lloyd para medir el comercio intraindustrial e interindustrial

Parámetro	Resultado
Nivel 1: $IGLL > 0.33$	Indicios de comercio intraindustrial.
Nivel 2: $0.10 < IGLL < 0.33$	Potencial de comercio intraindustrial.
Nivel 3: $IGLL < 0.10$	Relaciones interindustriales.

Fuente: Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial, CEPAL (2008).

El valor del índice oscila entre 0 y 1. Un resultado cero (0) significa que las exportaciones e importaciones de mercancías de un país son independientes entre sí; el comercio se da en un solo sentido (es unidireccional) considerándose al país como exportador o importador neto, teniendo el sector un comercio de tipo interindustrial. Un resultado igual a uno (1) indica que las exportaciones de una mercancía o industria equivalen exactamente a las importaciones; esto significa que todo el comercio está equilibrado; el comercio del sector es intraindustrial.

Tabla N° III.6 El Salvador: Índice de Grubel Lloyd, por país de destino de la UE, período 2005-2015

País	2005	2010	2015
Portugal	0.96	0.08	0.03
Bulgaria	0.43	0.00	0.00
Países Bajos	0.16	0.09	0.05
Dinamarca	0.11	0.34	0.29
Reino Unido	0.11	0.05	0.09
España	0.10	0.03	0.07
Italia	0.09	0.04	0.03
Francia	0.04	0.06	0.08
Grecia	0.03	0.00	0.00
Bélgica	0.03	0.03	0.00
Alemania	0.03	0.02	0.05
Finlandia	0.02	0.02	0.02
República Checa.	0.02	0.29	0.00
Austria	0.02	0.30	0.48
Suecia	0.01	0.01	0.06
Lituania	0.00	0.00	0.00
Luxemburgo	0.00	0.00	0.50
Malta	0.00	0.00	0.00
Estonia	0.00	0.00	0.00
Polonia	0.00	0.00	0.25
Hungría	0.00	0.08	0.01
Rumania	0.00	0.01	0.00
Eslovaquia	0.00	0.00	0.49
Eslovenia	0.00	0.00	0.00
Irlanda	0.00	0.02	0.00
Croacia	0.00	0.00	0.79
Letonia	0.00	0.00	0.00
Chipre	0.00	0.00	0.00

Fuente: Elaboración propia con cifras del Sistema Gráfico de Comercio Internacional (SIGCI) para el índice Grubel-Lloyd, CUCI rev.2 código AG3.

Como se puede mostrar en la tabla N° III.6 en su mayoría los países que comprenden la UE mantienen relaciones interindustriales con El Salvador según la clasificación del índice GLL, es decir sus flujos comerciales se dan en diferentes sectores de actividad económica y esto es sustentable debido a que los países de la UE en su mayoría son de las economías globales más competitivas y presentan estructuras de comercio totalmente diferentes.

Para el año 2005 Portugal y Bulgaria presentan indicios de comercio intraindustrial y son países que representan el 0.62% del total de las exportaciones de El Salvador a la UE, luego para el año 2010 fue Dinamarca y representa el 0.03 de las exportaciones y para el año 2015 aumentó la cantidad de países con indicios de comercio intraindustrial, específicamente Croacia, Luxemburgo, Eslovaquia y Austria, que representan el 0.37 del total de las exportaciones hacia la UE. Son países que nos son significativos en el total de los flujos comerciales de El Salvador.

El tipo de productos salvadoreños que se exportan e importan a los países antes mencionados que se sitúan en la categoría indicios de comercio intraindustrial corresponde a operaciones especiales, mercancía no clasificada según clase, tejidos textiles especiales y productos relacionados, impresos; artículos confeccionados, total o principiante de materias textiles, muebles y sus partes; papel y carbón, cortados a medida o en forma y artículos de papel o cartón, herramientas para uso en la mano o en la máquina, manufacturas de madera, otras maquinarias, equipos para industrias especializadas y sus partes; muebles y sus partes, tul, encaje, bordados, cintas, adornos y otros objetos pequeños.

Con estos datos se refleja las distintas características tecnológicas y factoriales que supeditan las capacidades productivas que existen entre El Salvador y la UE, a través de los diferentes productos que cada uno se ofrecen y se compran, y como se nota para el caso salvadoreño se especializa en industrias con bajo nivel tecnológico cuya trayectoria tecnológica reposa en la importación de insumos y medios de producción que le posibilita integrar cambios en busca de la eficiencia en los procesos productivos.

De los cálculos anteriores, se puede concluir que El Salvador en su oferta exportable hacia la UE no es competitivo en términos de IVCR, ya que son los mismos productos que antes de AdA se comercializan actualmente, así mismo, en cuanto al comportamiento de las exportaciones y país de destino de estas, se puede afirmar que se encuentra en un mercado concentrado con tendencia a un mercado moderadamente concentrado, e igual situación para los productos, la canasta de bienes que exporta El Salvador, no se ha diversificado significativamente, aunque es de mencionar que tiende hacia el grado de moderadamente diversificado. Por otra parte, esto tiene una relación estrecha con tipo de comercio interindustrial que tiene El Salvador con la UE, ya que como se había analizado, los flujos comerciales se dan en diferentes sectores de actividades económicas, creando una asimetría entre el país y el bloque económico, dicho esto, se da continuidad a las conclusiones y recomendaciones de los hallazgos pertinentes.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Históricamente el sector exportador de El Salvador ha dependido fuertemente de los productos de origen agrícola, de los cuales actualmente siguen siendo el eje principal de la actividad económica del país. Es de mencionar que, a pesar de los esfuerzos en materia de tratados, convenios o acuerdos comerciales, el intercambio comercial que ha tenido el país durante los últimos 30 años ha estado enfocado en los mismos productos, principalmente café y azúcar; que si se hace una retrospectiva en el tiempo son de los productos que mayores exportaciones han tenido desde la segunda mitad del siglo XX, lo que da la pauta de afirmar que en gran medida El Salvador ha tenido participación en el mercado mundial con productos tradicionales; lo anterior refleja la tendencia decreciente en la diversificación de su oferta exportable a productos de mayor valor agregado, ya que con los avances tecnológicos de hoy en día, las altas exigencias de los consumidores hacen que cada vez, los productos ofertados sean menos competitivos. En este contexto, la investigación permitió conocer en qué situación se encuentra El Salvador en las relaciones del intercambio comercial existentes con la UE y cómo este se ha desarrollado con los diferentes mecanismos comerciales aplicados en el período 2005-2015.

Tomando en cuenta que el principal objetivo de la investigación era analizar la especialización del sector exportador de El Salvador hacia la UE considerando los mecanismos comerciales aplicados en el período 2005-2015, se puede concluir que dicha especialización ha sido determinada en cierta medida por los mecanismos comerciales aplicados por la UE en dicho período, ya que en el 2005 estaba en vigencia un SGP, años más tarde se ratifica un SGP Plus teniendo un mayor alcance de productos que tenía el anterior sistema y por último y el más importante el Acuerdo de Asociación teniendo como una de las principales ventajas la reducción de aranceles en distintos y más productos; si se hace la comparativa desde la situación inicial de 2005 con la del 2015, se puede decir que si bien es cierto como se mencionaba, los productos que más exporta El Salvador son los tradicionales, el país también ha incursionado en la exportación de productos como el atún, miel, melaza, camisetas entre otros convirtiéndose estos como los productos exportados en la actualidad, bienes que en el año 1990 no eran muy comercializados pero que con la entrada en vigencia del SGP Plus y el AdA han tenido mayor realce en el mercado europeo.

Sin embargo, a pesar que las relaciones comerciales entre El Salvador y la UE se han venido desarrollando en un contexto de reducción de aranceles por ambas partes, es importante señalar que

a pesar de esas ventajas arancelarias relativas de las que ha gozado El Salvador por parte de la UE, el saldo comercial no ha sido favorable para la economía salvadoreña.

Se ha intensificado el déficit comercial global entre El Salvador y la UE, en casi la totalidad de sus países integrantes, ya que ha pasado de obtener un saldo total negativo de US\$ 289.5 millones en el año 2005 a US\$474.0 millones para el año 2015 aumentando el déficit en 38.9% en ese período, ocasionado por un mayor dinamismo de las importaciones en relación a las exportaciones salvadoreñas provenientes de la UE, el déficit ha sido alto en producto como los medicamentos.

Lo anterior queda evidenciado con el Coeficiente de Apertura Comercial, ya que para el 2005 con vigencia el SGP Plus el coeficiente entre El Salvador y la UE era de 0.04, para 2010 era de 0.03 y 2015 con el AdA sigue siendo 0.03 con lo que se puede concluir que a pesar de tener un mayor beneficio en aranceles, mayor alcance de productos y mayor facilidad para ampliar su oferta exportable, El Salvador tiene un nivel de apertura de la economía nacional con respecto al mercado europeo muy mínima, es decir, por lo que el objetivo del AdA de dinamizar el comercio del sector exportador salvadoreño no se ha logrado hasta la fecha, esto también se debe a que los productos ofertados por las empresas salvadoreñas se encuentran concentradas en el sector primario o agropecuario, teniendo en cuenta que la tendencia de los productos que demanda la UE son frutas y hortalizas procesadas, flores y follajes, partes de automóviles, productos con alto contenido tecnológico, medicamentos, petróleo, licores, etc., y al realizar un contraste de lo que ofrece El Salvador con lo que demanda la UE, estos son pocos competitivos con los productos que le puede ofrecer sus principales socios comerciales.

Por otra parte, los datos revelan que a lo largo del estudio la oferta exportable salvadoreña destinada al mercado europeo no ha tenido cambios severos ya que la mayoría de los productos principales que se exportaban a inicios del período del análisis son los mismos que se exportan a finales del año 2015, productos como el café siguen teniendo el mayor peso en las exportaciones; después de entrada en vigencia del AdA, la oferta exportable salvadoreña ha tendido a estar menos concentrada tanto en países destino como en productos y en número de empresas exportadoras salvadoreñas; pero de igual forma se manifiesta poca diversificación, debido al bajo número de bienes exportados en que se concentra la mayor parte de las exportaciones totales salvadoreñas a la UE, mientras que este último posee una oferta dirigida a El Salvador bastante diversa, tomando en cuenta el gran número de bienes que son importados por El Salvador, es por ello que se ve afectada la balanza comercial con un saldo negativo.

Comparativamente, el aparato productivo salvadoreño posee una amplia desventaja en cuanto al número de bienes que exporta hacia la UE, es de mencionar que El Salvador tampoco ha mostrado un buen desempeño en incrementar aquellos bienes que representan un IVCR alto, es decir, para el año 2015, productos como los desperdicios de algodón, camisas de punto o ganchillo, preparaciones y conservas de pescado, Suéteres (jerseys), café, miel natural de abeja, trapos; cordeles, cuerdas y cordajes, abrigos, follaje, plantas vivas y calzado, que si bien es cierto algunos de ellos han estado catalogados como los principales productos de exportación, han venido decayendo a lo largo del tiempo de estudio, por lo que es aconsejable que se le dé la importancia necesaria a esos productos tradicionales y a los demás que son potenciales para ser exportados hacia el mercado europeo, ya que como se mencionaba en su momento, la demanda europea es muy diversificada.

Otro punto importante a mencionar es el comportamiento de las exportaciones con relación a las barreras arancelarias y no arancelarias; como se ha venido mencionando el acuerdo ha contemplado una parte en la que ha hecho saber sobre las desgravaciones o cuotas arancelarias de los productos que están bajo este acuerdo, ya que con las medidas en esta materia que tomó la UE hubo una mayor oportunidad para los productos salvadoreños de ser exportados, pero es de mencionar que El Salvador a pesar de contar con beneficio arancelario de muchos productos, este no ha podido sacarle el máximo provecho, debido a que la oferta exportable salvadoreña prácticamente ha estado enfocada en los mismos productos, por lo que se le puede dar a El Salvador muchos beneficios pero si no diversifica o no se especializa en productos con alto valor agregado, difícilmente podrá aumentar la demanda de parte del mercado europeo.

A pesar de la situación antes mencionada, el GOES ha realizado esfuerzos para incluir a los productores salvadoreños en el mercado europeo y posicionarse al menos como el país centroamericano de mayor participación en Europa; para el 2014 lanzó el portal llamado “Sistema de Inteligencia Comercial” y una guía especializada para que los empresarios salvadoreños conocieran y aprovecharan mejor los beneficios del Acuerdo de Asociación entre C.A. y la UE, esto fue con el fin de poner al alcance de los productores salvadoreños, nuevos instrumentos para aprovechar los beneficios de dicho acuerdo, los cuales fueron impulsados en ese momento por la viceministra de Comercio e Industria, Merlín Barrera, la directora ejecutiva de la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), Ileana Rogel, y el director de Política Comercial del MINEC, Carlos Moreno.

En cuanto a las barreras no arancelarias, la UE es muy estricta, ya que protege en gran medida la seguridad de su consumidor con restricciones sanitarias, fitosanitarias y otros ámbitos lo cual puede generar un obstáculo en el comercio de algunos productos al no cumplir con los estrictos estándares

de seguridad, esas restricciones las hace saber tanto en el acuerdo AdA como el portal Europa.eu en el que detalla las áreas de protección de sus consumidores, lo cual esta información puede ser utilizada por las empresas exportadoras salvadoreñas para apegarse a esas restricciones y asegurar que sus productos cumplirán con dichos controles de calidad.

También hay que referirse a los resultados encontrados en el presente estudio, pues dejan al descubierto las dimensiones tan desiguales entre el aparato exportador salvadoreño y el de la región europea, luego que con el acuerdo del AdA se profundizara en la liberalización comercial pero no se tomaría en cuenta la necesidad de aplicar un tratamiento apropiado a las asimetrías existentes entre la economía salvadoreña y el bloque europeo, es por ello que las consecuencias de este acuerdo en El Salvador no son acordes a sus objetivos. El acuerdo AdA figura para el país una relación de dependencia, pues su economía está condicionada por el progreso y crecimiento de la UE ya que las partes no son semejantes, por lo tanto, los Estados dominantes tenderán a expandirse en disminución de otros.

Acuerdos de esta clase, privilegian ante todo los intereses comerciales de países como los que conforman la UE, tanto en acceso a mercados, como el alcance de los temas de servicios, inversiones, compras gubernamentales, propiedad intelectual, entre otros aspectos que solo ponen en desventaja a países con bajo nivel tecnológico, mano de obra poco calificada y exportaciones de bienes tradicionales como El Salvador, agregado a esto la explotación de recursos naturales, bajos salarios y retorno del total de la utilidad a países “inversores” quedándole poco o nada al país, ocasionando vulnerabilidad frente a países extranjeros.

Lo anterior, tiene relación con los resultados del Índice de Grubel Lloyd, ya que este indica que el intercambio comercial entre ambas partes, se da bajo una relación del tipo interindustrial indicando que el intercambio de productos con el bloque europeo es de diferentes industrias, lo que deja a la vista que El Salvador le ofrece productos de bajo valor agregado, elaborados con procesos pocos tecnificados y con mano de obra poco calificada, bienes de consumo final, entre otros, a cambio de productos europeos con alto valor agregado, materias primas para transformación, procesos altamente tecnificados, etc., lo que ocasiona una gran desventaja para el intercambio entre ambas economías, por lo que se puede concluir que a pesar de haber tenido tres convenios comerciales entre 2005 y 2015, no se mejoró con ninguno de ellos la producción de bienes con similares características que tienen los productos europeos.

Por otra parte, entre las razones que explican la concentración y poca diversificación de las exportaciones se puede mencionar que El Salvador exporta hacia la UE bienes primarios, mientras

que importa bienes manufacturados (comercio interindustrial), a lo que se puede aludir la inestabilidad que se da por los ingresos de las exportaciones, debido a que El Salvador es afectado de manera negativa por la volatilidad de los precios de mercado, que repercute en perceptibles fluctuaciones de los ingresos en divisas.

Ya que la base exportadora del país ha estado especializándose en aquellas industrias que poseen un bajo nivel de innovación, cuya trayectoria tecnológica descansa en la importación de medios de producción e insumos que incorporan innovaciones tecnológicas a la Industrias Nacionales, y esto se ve reflejado en el porcentaje que representan los productos exportados a los países europeos en el año 2015, debido a que más de la mitad del total de mercancías exportadas por ESA a la UE están concentradas en tres productos como el café oro con un 27.46%, siendo el principal producto exportado a la UE, en segundo lugar, aparece el atún enlatado, atún en conserva con un 15.12%, y en tercer lugar lomos de atún cocidos, congelados con un 13.98%, a lo que se concluye que a pesar de que El Salvador tiene firmado un AdA, la oferta exportable no ha tenido grandes cambios como lo que prometía dicho acuerdo, cambios como ampliación y diversificación de la oferta exportable, además el país no se ha especializado como se esperaba después de entrada en vigencia el acuerdo.

Por otra parte, El Salvador muestra a través de los resultados del IHH, según países de destinos con respecto a la UE, que desde la implementación del AdA, las exportaciones tienen un comportamiento moderadamente concentrado exportando siempre a las mismas naciones y en cuanto a la oferta exportable de productos, ha tendido a estar menos concentrada. Sin embargo, en términos generales a pesar de incrementar el número de bienes de exportación al mercado europeo, no ha sido eficiente en aumentar ampliamente los bienes en los que tiene ventajas competitivas como lo son la melaza proveniente del azúcar, calzas, panty-medias, el azúcar de caña, desperdicios de algodón, camisas de punto; que revelan los más altos valores para el año 2015, por lo que se puede concluir en este punto que de un SGP a un AdA, la oferta exportable salvadoreña esta menos concentrada en el caso de los productos, ya que en países se mantiene la tendencia a exportar a los mismos destinos.

El tema de la diversificación exportadora, tanto en productos como en destinos es importante en la medida que estas características del crecimiento exportador son relevantes para el desarrollo de las economías, especialmente para aquellas pequeñas y abiertas al mercado mundial, en donde el crecimiento económico debe ir atado al comportamiento del sector exportador. De esa forma, al utilizar su riqueza para construir nuevas ventajas competitivas y promover la diversificación de las exportaciones, a través de esfuerzos gubernamentales por desarrollar e impulsar otros sectores de la economía, los países con alta dotación en recursos naturales, pueden valerse de su abundancia para

desarrollar nuevas líneas que impulsen su crecimiento económico. (Bonaglia & Fukasaku, 2003; Ferranti, 2001).

A pesar de los resultados poco favorables del AdA, es considerable hacer la valoración de los beneficios que este acuerdo ha tenido, entre ellos está el alcance a un mayor número de productos que los que contenía el SGP Plus, esto ayudo en cierta medida para que El Salvador tuviera la oportunidad de diversificar su oferta exportable y por tal razón hubiera un mayor intercambio comercial entre ambas partes, al igual que un mayor alcance en el libre acceso arancelario a más productos, lo cual como se mencionó en su momento esto produjo una reducción en el pago de impuesto arancelarios generando un ahorro en ese aspecto en lo productos que El Salvador comercia con la UE.

Otro aspecto que es significativo hacer mención es que, si bien es cierto, empresas europeas se han lucrado de los recursos naturales del país y en apertura de mercado, al menos han sido generadoras de empleos en cierta medida, ya que empresas extranjeras como Calvo ha sido fuente de ingreso para un número significativo de salvadoreños.

Para finalizar, en cuanto los avances o retrocesos que se pudieron percibir desde el 2005 con el SGP Plus hasta el 2015 con el AdA en la participación dentro del mercado europeo se puede concluir que la oferta agroexportable hacia el mercado europeo se identifica como un retroceso presentando ciertas dificultades en la inserción internacional de dicho mercado, productos que se caracterizan por estar estáticos y afectados, tanto por factores internos como poca mano de obra calificada.

También por la poca y desfasada capacidad instalada, poca inversión tecnológica de las empresas, incumplimiento de las exigencias de los estándares de calidad europeos, así como externos, los subsidios a las exportaciones que reciben los países europeos en materia agrícola se vuelven un mecanismo distorsionante del comercio agrícola, y si estos no se presentaran se tendría mayor oportunidades comerciales para los países menos desarrollado, estas son situaciones a las cuales los agricultores salvadoreños presentan dificultad para competir.

Muchos de los factores antes mencionados han influido en resultados pocos favorables para el país, pero también es conveniente mencionar que El Salvador ha tenido resultados beneficiosos, ya que muchas de las empresas que ahora figuran como exportadoras bajo el AdA, antes no lo hacían con el SGP, aumentando así el número de empresas nuevas como, Cafetalera del Pacífico y Agrinsa exportando café hacia el destino principal de Alemania, e Integra, y así también, Textiles exportando textiles hacia Francia, esto viene a generar un aumento en el empleo e ingreso de las familias salvadoreñas.

4.2 Recomendaciones

Con base a los hallazgos que mostró esta investigación, es pertinente hacer una valoración hacia alternativas de solución que pueden mejorar el intercambio comercial entre el mercado salvadoreño y el europeo, con el objetivo de ampliar la oferta exportable, diversificarla y tener un mayor alcance en país de destino exportador a través de una participación conjunta entre empresa y Estado, por lo que se puede recomendar a las empresas tener una participación activa en cuanto a la innovación de sus productos, tomando como marco referencial a la información que presenta el MINEC en estudios del mercado europeo en cuanto a productos demandados, gustos y preferencias de los consumidores, reglas de origen, medidas de control de calidad, etc., para poder cumplir con los estándares demandados por los consumidores europeos, esta recomendación surge a partir de la evaluación de las medidas que la UE toma al comprar productos extranjeros, ya que como se había mencionado en su portal están las medidas que toman para la seguridad de sus consumidores.

También se recomienda a las empresas tener un papel más participativo en cuanto a certificar sus procesos, aumentar sus controles de calidad, hacer uso de buenas prácticas, capacitar y especializar a su personal, participar en ferias y contactos de negocios, informarse más de los productos que poseen ventajas arancelarias, productos potenciales con mayor valor agregado que poseen ventaja comparativa como las plantas, calzado, miel, productos textiles, etc., también informarse de lo que más demanda y exige el mercado europeo, ya que en ese aspecto el Gobierno ha tenido mucha participación a través del MINEC con el Sistema de Inteligencia Comercial y la “Guía para el Aprovechamiento del Acuerdo de Asociación entre C.A. y la UE (2013), ya que ha dado a conocer a través de esos medios los lineamientos para exportar y que demanda la UE, es decir, ha dado a conocer esos nichos de mercado.

Además, se le aconseja a las nuevas empresas invertir en publicidad, haciendo uso de las diferentes herramientas online, ya que como bien es sabido en la actualidad el consumidor como fuente primaria de información toma de referencia productos ofertados en sitios web de empresas que practican esta modalidad, realizando el consumidor compras en línea; esto puede ayudar a las empresas salvadoreñas darse a conocer en el mercado europeo siempre esté regulado por las instancias pertinentes de nuestro país para proyectar seguridad y dar cumplimientos con los estándares de calidad que exigen los consumidores europeos (medidas sanitarias, productos no defectuosos, información del producto, etiquetado y precio, etc.), también se recomienda estas empresas que evalúen los factores a competir con otras empresas extranjeras que ofertan sus productos hacia la UE, ya que para ser altamente competitivos se debe tener factores de producción

actualizados, por lo que entraría en ese momento la participación del gobierno principalmente a través de capacitaciones para ampliar la participación de las empresas en la actividad exportadora del país, hacia una mayor tecnificación en los procesos productivos, principalmente de las pequeñas y medianas empresas acorde a la realidad del país y orientar a las empresa a la investigación y desarrollo de conocimientos propios, y capacitación del recurso humano según las tendencias tecnológicas y las exigencias del mercado.

Como se ha mencionado, el esfuerzo de las empresas y la participación del gobierno es de vital importancia, ya que el Gobierno salvadoreño como responsable de formular la política económica es imprescindible que duplique esfuerzos para iniciar la incursión a nuevos mercados europeos con los cuales para la actualidad no se genera mayor relación comercial, debe ajustar la economía salvadoreña al marco normativo del comercio global, así mismo conducir, a las empresas con potencial exportador para estimular la producción con políticas e inversiones que faciliten la comercialización de nuevos bienes y servicios a través de capital humano y capacidad instalada, así también a través de las instituciones competentes como el Ministerio de Economía, PROESA, COEXPORT y CONAMYPE, entre otras instituciones que impulsen la capacidad de los empresarios de diversificar la oferta exportable y acompañen a la internacionalización de las empresas, ya que según lo que reflejó el IHH, el país en cierta medida está ampliando su cobertura de mercados y productos, lo cual puede ser utilizada esta información para crear políticas de acuerdo a los sectores de cada producto potencial, lo cual puede ser apoyado con esfuerzos de las instituciones antes mencionadas.

La relación que existe entre el desarrollo de la capacidad exportadora, la creación de nuevos empleos, el aumento en la competitividad y la IED son cruciales para que el gobierno tenga una participación activa en promover la entrada de IED de los países europeos, reforzando la función del Organismo de promoción de inversiones de El Salvador (PROESA) para apresurar el proceso de transferencia de tecnología que impulse la competitividad del país a nivel internacional a través de incrementar el valor agregado de los productos. Los incentivos fiscales no deben ser la principal herramienta para atraer IED al país salvadoreño es sustancial fortalecer los elementos que incluye la competitividad como lo indicadores económicos también son añadidos elementos tecnológicos, políticos, sociales y ambientales. Es decir, conocimientos, habilidades de los recursos humanos, capacidad de aprendizaje, capital intelectual, estabilidad económica, acceso a mercado, calidad en la infraestructura, capacidad de innovación, calidad de bienes y servicios entre otros.

El Salvador necesita incursionar en nuevas áreas productivas de especialización empezando por impulsar los sectores productivos en donde se encuentran los productos con un alto índice de

ventajas comparativas que son para el año 2015 bienes como la melaza de caña de azúcar, la misma caña de azúcar, la industria textil, y así mismo emplear mayores esfuerzos para aumentar la productividad en la producción de los bienes que han venido disminuyendo su competitividad y son parte de la oferta agroexportable, esto diseñando políticas agrícolas que permitan reanimar este sector apoyando por medio de herramientas ya existentes que refuerzan el apoyo financiero a las exportaciones a través de la facilitación del acceso al crédito a MYPIME que requieran fortalecer su productividad.

En las negociaciones de este tipo de acuerdo, como región hay que hacer un reconocimiento de las asimetrías existentes entre ambas partes y así mismo establecer mecanismos efectivos y precisos en el marco del AdA en los que se establezcan un trato especial y diferenciado a favor de C.A. a partir de que los países centroamericanos condicionen sus compromisos de liberalización comercial con la UE en cuanto al cumplimiento de objetivos relacionados al desarrollo, es decir que C.A. debe constituir restricciones bajo las cuales estos países puedan empezar a desgravar las importaciones que provienen de la UE, basados un avance en el nivel de desarrollo de los países en desarrollo, estableciendo el cumplimiento de metas medidas a través de indicadores que podrían ser relativos al nivel de diversificación de la economía y el grado de integración regional. Un ejemplo de las condiciones que se podrían dar es que como existe un porcentaje de líneas arancelarias que se desgravan en un plazo definido, pero para que estos productos hagan efectiva dicha desgravación los países centroamericanos deben haber obtenido un cierto nivel de desarrollo basado en las metas de las cuales se mencionó y si no se cumplen esas metas se extenderá el plazo de desgravación consecuentemente.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, G. O. (2014). *Política Comercial del Ecuador y su Impacto en la Diversificación de la Oferta Exportable y de Mercados 2007-2011*. Universidad de Guayaquil, Ecuador.
- Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. (2010). *Finaliza Ronda de Negociación entre CA y la UE*. Bruselas.
- Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. (2010). *Informe de Resultados VIII Ronda de Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Bruselas.
- AGEXPORT, GTZ/CENPROMYPE; GTM/RELEX. (2006). *Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE*. Guatemala.
- Àlvares, M. L. (2010). *Estimación del impacto de un Acuerdo de Asociación entre CA y la UE: aplicación de un modelo gravitacional de comercio para el caso de Costa Rica*. Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, San José, Costa Rica. Obtenido de <http://www.iice.ucr.ac.cr>
- Azuero, I., & Orrego, J. (2015). *Patrones de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia con Costa Rica para el Sector Agrícola*. Universidad de Cartagena, Colombia.
- Balassa, B. (1965). *Trade liberalization and "revealed" comparative advantage*. *Manchester School of Economic and Social Studies*.
- Banco Central de Reserva de El Salvador. (julio-septiembre de 2009). Sistema Generalizado de Preferencias Régimen General y SGP Plus. *INFOCENTREX, Año 11(3)*. Obtenido de https://www.centrex.gob.sv/scx_html/INFOCENTREX%20JULIO-SEPT-09.pdf
- Barquero, M. (28 de octubre de 2016). <http://www.eleconomista.net>. Obtenido de <http://www.eleconomista.net/2016/10/28/superavit-comercial-de-cr-con-ue-cae-fuertemente-desde-2013>
- Barrera, M. (2008). *Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la UE*. San Salvador. Obtenido de <http://www.gbcbiotech.com>
- BID, B. I. (2010). Guía práctica para PyMEs en Centramérica y Panamá. *Cómo exportar a la UE*.
- Bidaurratzaga, E., & Zabalo, P. (2012). *Efectos potenciales del Acuerdo de Asociación con la UE sobre el desarrollo de Centromérica*. España.
- Bidaurratzaga, E., & Zabalo, P. (2012). Los Acuerdos de Asociación de la UE con África y América Latina: La nueva apuesta europea por Tratados de Libre Comercio con cooperación. *Estudios de economía aplicada*, 30 (3), 837 – 860. Obtenido de www.revista-eea.net
- Bruselas. (2013). *Ratifican entrada en vigor para el 1 de octubre del Acuerdo Asociación entre El Salvador y la UE*. Bélgica.
- Caballero, G., Fenández, K., & Nuño, G. (2012). *La ventaja comparativa revelada en fabricación de equipo de transporte en México y sus determinantes*. s.n.

- Camacho, I. (2008). *Nota Informativa Comercio y Desarrollo*. Centro Peruano de Estudios Sociales . Perú: Equipo Técnico Cepes.
- Cantú, J. d. (2015). *Estructura y evolución reciente de las ventajas comparativas de México y de sus estados*. Monterrey.
- Carbaugh, R. J. (2009). *Economía internacional* (12a ed.). (I. Compañía de Cengage Learning, Ed.) México, D.F.
- Carbaugh, R. J. (1998). *Economía Internacional* (12 ed.). CENGAGE Learning.
- Castro, P., & Gutiérrez, D. (2008). “ANÁLISIS DEL POSIBLE ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE LA UE Y C.A: CASO CONCRETO DE COSTA RICA Y DEL TEMA DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS” . San José, Costa Rica .
- CEIE/SIECA. (2017). *Publicación del Policy Brief N° 19 "El comercio de Centroamérica con la UE después del Acuerdo de Asociación de C.A con la UE (AACUE)"*. San José, Costa Rica. Obtenido de <http://informa-tico.com>
- CENDEPESCA-MAG. (2008). *Ficha de Producto de El Salvador hacia el Mercado de la UE. (12/2008)*. San Salvador.
- centralamericadata.com. (10 de 09 de 2009). *centralamericadata.com*. Obtenido de https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Brasil_compromete_ayuda_a_El_Salvador
- CIEX, Banco Central de Reserva. (2013). *Entrada en Vigencia el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica: El Salvador*. San Salvador : bcr.
- CIFCA, I. d. (2015). Obtenido de <http://www.cifcaeu.org>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe . (Marzo de 2018). *CEPAL* . Obtenido de <https://www.cepal.org/es/comunicados/globalizacion-desarrollo>
- Comisión Europea . (2012). *Relaciones Comerciales en el Marco del Acuerdo de Asociación* . Luxemburgo: UE, 2012.
- Comisión Europea . (2017). *Tercer informe anual sobre la aplicación de la parte IV del Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la UE y sus Estados miembros, por un lado, y CA por otro*. Bruselas. Obtenido de <http://www.bizkaia.eus>
- Comisión Europea. (2014). *Comercio e Inversión de la UE en CA*. Bruselas, BÉLGICA: Dirección General de Comercio Unidad A3.
- Comisión Europea. (2016). *Informe anual sobre la aplicación de la parte IV del Acuerdo de Asociación entre la UE*. Bruselas.
- Duch, J. (2011). *Programa Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica, DESCA/GTZ: Tendencias del Consumidor Europeo*. n.d. Obtenido de <http://web.minec.gob.sv>
- Economía, M. d. (2012). *MINEC, Informe de Comercio Internacional, Cuarto Trimestre 2011*. El Salvador. Obtenido de uieco@minec.gob.sv

- Ekelund, R., & Hébert, R. (1992). *Historia de la teoría económica y su método*. Madrid, España: McGraw.
- El Faro. (4 de Mayo de 2011). El Salvador con el peor desempeño en Latinoamérica en inversión extranjera durante 2010. *El Faro*. Obtenido de <https://elfaro.net/es/201104/noticias/4040/El-Salvador-con-el-peor-desempe%C3%B1o-en-Latinoam%C3%A9rica-en-inversi%C3%B3n-extranjera-durante-2010.htm>
- Europea, C. (2014). *Comercio e Inversión de la UE en Centroamèrica*. Bruselas, BÉLGICA: Dirección General de Comercio Unidad A3.
- Europea, U. (15 de Agosto de 2017). *europa.eu*. Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_es
- European Commission. (4 de 10 de 2018). *trade.ec.europa.eu*. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/spg-estandar>
- Franco, C. A. (2007). *¿Què vendemos y a quièn vendemos en Europa?* FUSADES, San Salvador.
- Fuentes, J. A., & Pellandra, A. (2011). “El estado actual de la integración en Centroamèrica”. En *Estudios y perspectivas n° 129*. México: CEPAL.
- FUNDE. (junio 2008). *Acuerdo de Asociación Union Europea-Centroamerica: Una mirada desde la sociedad civil*.
- FUSADES, F. S. (2007). *¿Qué vendemos y a quién vendemos en Europa? (segunda parte)*. Boletín 255. Recuperado el 11 de 09 de 2017, de <http://fusades.org>
- Galán, J. L. (2013). *Anàlisis del Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios en España*. . España.
- Gobierno de El Salvador. (2013). *Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo*. San Salvador: Contracorriente Editores.
- Gonzàles, P., & Salazar, N. (2017). *Tesis: Implicaciones Comerciales para El Salvador luego de la firma del Acuerdo de Asociación entre Centroamèrica y la Unióen Europea. 2006-2016, Antecedentes, Retos y Perspectiva*. San Salvador.
- González Blanco, R. (Enero –Febrero de 2011). Diferentes teorías del comercio internacional: Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Ta Económica. *Revista de Economía Información ComercialEspañola (ICE) de la Unidad de Estudios Ministerio de Industria, Turismo y Comercio*(8).
- González, J., Ibero, M., & Daag, S. (Octubre 2016). *Manual de Capacitación: Incidencia hacia la Unióen Europea sobre Centroamèrica*. Copenhagen Initiative for Central America and Mexico. Obtenido de <http://actalliance.eu/wp-content/uploads/2016/12/Manual-Incidencia-UE-C.A.pdf>
- Gonzalo, S. (2009). El Arbitraje Internacional. En *Cuestiones de actualidad* (págs. Cap. 2, p.24). JM Bosh Editor.
- Junquera, F. R. (Sep 2010). *El Acuerdo de Asociación UE – CA: una nueva etapa en las relaciones económicas birregionales*. . Santiago de Compostela, España .

- Lazo, E. C. (2005). *Estudio de la Política Comercial de Chile durante los Gobiernos de Concentración, desde las Perspectiva de las Políticas Públicas*. Universidad de Chile, Instituto de Asuntos Públicos, Santiago de Chile.
- Martín, I. M. (1999). *El Sistema Generalizado de Preferencias: las razones de una frustración*. España.
- Martínez, W. A. (2012). *Análisis de la Economía de El Salvador 2005-2010*. Obtenido de Apuntes sobre Macroeconomía y Política Económica.
- Marulanda, C. C., & Rodríguez, J. J. (2011). *COMERCIO INTRAINDUSTRIAL COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS: EL CASO DE LOS BIENES ALTAMENTE TECNOLÓGICOS (1995-2005)*. Cali, Colombia: Universidad Icesi.
- MINEC. (2017). *Caja de Herramientas para el Aprovechamiento del Acuerdo de Asociación entre CA y la UE*. Obtenido de <http://web.minec.gob.sv>
- MINEC, & Relaciones Exteriores, M. d. (2013). *Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo*. San Salvador: Contracorriente Editores.
- MINEC, M. d. (2012). *Informe Comercio Internacional*. San Salvador.
- Naciones Unidas. (2012). *Clasificación Internacional de Medidas No Arancelarias*. UNCTAD, Análisis del Comercio, División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios. Ginebra, Suiza: Copyright Naciones Unidas 2015.
- Petit Primera, J. G. (2014). *LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES*. Universidad Central de Venezuela, Caracas, Venezuela. Recuperado el 31 de marzo de 2018, de <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36433515007>> ISSN 1315-3617
- PNUD. (2008). *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2007-2008. El empleo en uno de los "pueblos más trabajadores del mundo"*. San Salvador.
- Programa de Desarrollo Económico Sostenible en Centroamérica. (DESCA/GTZ). (s.f.). *Oportunidades en la Relación Comercial entre Centroamérica y la Unión Europea: El Salvador*. San Salvador.
- Ricardo, D. (1985). *Principios de economía política*. Madrid, Madrid: Sarpe.
- Rivas, C. (2015). *Tratados y Acuerdos Comerciales Negociados por Nicaragua*.
- Rodríguez, C. H. (2012). *Comercio Internacional*. Estado de México: RED TERCER MILENIO S.C. Obtenido de <http://www.aliat.org.mx>
- Rubio, O. B. (s.f.). *Teorías de Comercio Internacional: Una Panoràmica*. Universidad Pública de Navarra, España.
- Salgado, M., Cámara, R. G., & Bolaños, F. (2010). *Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la UE (UE)*. San Salvador: Editorial UCA.
- Samuelson, & Nordhaus. (s.f.). *Economía* (Decimotava ed.). Mc Graw Hill. Obtenido de <https://unitecorporativa.files.wordpress.com>

- Sanjinés, F., & Herrera, Z. (2002). *Ventajas comparativas y competitivas del comercio regional orureño*. Bolivia: Ofiset Boliviana .
- SAPRIN. (2000). “El impacto de los Programas de Ajuste Estructural y Estabilización Económica en El Salvador” Resumen Ejecutivo. .
- Sarquis, I. A. (2002). *Barreras Arancelarias y No Arancelarias*. SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACIÓN .
- Seguro, J. A., & Ruíz, O. S. (2004). *Índice de Ventaja Comparativa Revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo comercial de un país*.
- SICEX. (2000). *Glosario de Términos de Comercio*. Banco Central de Reserva de El Salvador. San Salvador: BCR.
- SICEX, S. I. (2012). Obtenido de <https://www.centrex.gob.sv>
- SIECA, N. J. (2017). *El comercio de Centroamérica con la UE después del AACUE*. SIECA. Obtenido de <http://www.sieca.int>
- Sistema Económico Latinoamericano. (2005). *Relaciones entre CA y la Unión Europea. Situación Actual y Perspectivas*. . Caracas, Venezuela : Copyright © SELA.
- Sistema Información del Comercio Exterior. (2018). *sice.oas*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/CACM_EU_s.ASP
- SOFOFA. (25 de Mayo de 2018). *Sociedad de Fomento Fabril*. Obtenido de <http://web.sofofa.cl>
- Tarazona, R. R. (2015). *Economía Internacional*.
- UE . (10 de Enero de 2018). *europa.eu*. Obtenido de https://europa.eu/european-union/about-eu/history_es
- Utkulu, U., & Seymen, D. (2004). *Ventaja comparativa y competitividad reveladas: Pruebas para Turquía con respecto a la UE*. Universidad Dokuz Eylül, Departamento de Economía, İzmir.
- Ventura, J. S. (2014). ¿Se da por obsoleta la política comercial estratégica? o ¿Se redefine desde las actuales circunstancias? *Economía y Sociedad, Vol. 19, N°46*, 1-16.
- Villalobos, A., Berroca, J., & Kilian, B. (2007). *Perfil del consumidor europeo*. Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible CLACDS , n.d. Recuperado el 13 de Septiembre de 2017, de <http://web.minec.gob.sv>
- Vollrath, T. L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage.
- www.centralamericadata.com. (1 de 11 de 2013). *www.centralamericadata.com*. Obtenido de https://www.centralamericadata.com/es/article/home/El_Salvador_ya_cubri_su_cuota_de_a_tn_en_la_UE

ANEXOS

Anexo 1: Otras Generalidades del SGP.

“Los regímenes iniciales incluían cuotas y umbrales para cada país, según cada producto, en el cual cada régimen concedía preferencias arancelarias diferentes para los mismos productos, es por ello que en 1995, se eliminaron las restricciones cuantitativas y en su lugar se otorgarían preferencias según la sensibilidad de los productos, simplificando el sistema” (AGEXPORT, GTZ/CENPROMYPE; GTM/RELEX , 2006).

La UE hacía una diferenciación y establecían dos categorías de productos de acuerdo a su sensibilidad para la UE. Los incluidos en la lista de sensibles (la casi totalidad del sector agrícola) gozan solamente de una reducción arancelaria, mientras que los no sensibles gozan de exoneración total de aranceles (Sistema Económico Latinoamericano, 2005).”

La sensibilidad de los productos se determina tomando en cuenta la situación del sector en cuestión y el nivel de protección que requiere, a esto se conoce como “modulación”. Los productos no sensibles son aquellos que están en la posibilidad de competir con importaciones objeto de franquicia, originarias de países en desarrollo como El Salvador.

Dicho lo anterior, bajo los regímenes SGP, las preferencias arancelarias eran aplicables únicamente a las tasas Nación Más Favorecida (NMF)¹, sin restricciones cuantitativas y difería según cada régimen y la sensibilidad de los productos.

Sin embargo, para canalizar las preferencias arancelarias se establecieron regímenes, los mismos que comprendían varios productos y preferencias arancelarias diferentes para cada país. Estas preferencias arancelarias como ya se había hecho mención estarían divididas en cinco regímenes.

El primer régimen fue el general, por medio del cual se determinó la suspensión de los derechos del arancel aduanero común europeo sobre los productos considerados como no sensibles, por otro lado, los productos considerados como sensibles se determinó la disminución de los derechos Ad – Valorem. Los cuatro regímenes restantes corresponden al i) Régimen especial para el estímulo de los derechos laborales, ii) régimen especial para la protección del medio ambiente, iii) régimen especial a favor de los países menos desarrollados y iv) régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y tráfico de droga.

Anexo 2: Aprovechamiento del SGP y SGP Plus.

✓ SGP

El SGP concedido en 1992 a C.A logró en cierta medida la diversificación de sus exportaciones agrícolas. Hasta ese momento el SGP europeo era de poca relevancia ya que las exportaciones centroamericanas se concentraban en productos agrícolas, cuya cobertura en tal sistema había sido mínima.

Con relación al grado de aprovechamiento del SGP europeo por parte de C.A como región, un estudio preparado para la Fundación Konrad Adenauer determinó que, del valor total de las exportaciones en el año 2001, solamente el 44% se benefició de dichas preferencias arancelarias. Costa Rica fue el país que aprovechó en mayor grado este beneficio con el 60%.

Como se observa en el gráfico N° 8 el porcentaje de participación de los países centroamericanos al sistema General de Preferencias para el 2002 fue de apenas el 49%, mientras que fuera del sistema la cifra es mayor, con un valor de 51%, esto refleja que la mitad de las exportaciones no se estaban acogiendo a los beneficios contemplados en el SGP, sino que se estaba exportando sin el sistema.

Es de mencionar que parte de la debilidad del aprovechamiento de las preferencias del SGP europeo se debía a la no inclusión de productos centroamericanos de importancia como café en oro, banano fresco, hortalizas y otros productos agrícolas, mientras los textiles y prendas de vestir solamente gozan del 20% de reducción del arancel. Pero debe reconocerse también que los países centroamericanos no han desarrollado estrategias de promoción comercial, ni estándares de calidad para que sus productos sean aceptados en el competitivo y exigente mercado europeo. Esta situación se esperaba que mejorara con el SGP plus y, mejor aún, a través de un Acuerdo de Asociación.

Si analizamos el comportamiento del grado de aprovechamiento apegados al sistema por país en la gráfica 9, es evidente que el país que más aprovecho en el 2002 del SGP fue Costa Rica con un 77%, posicionándose por encima de los demás, esto se puede comprobar al momento en que se vio las exportaciones de este país en el capítulo 1, es el que más logró diversificar su oferta exportable y el que reporta cifras de exportaciones más altas que el resto.

Grafica N° A.2.1

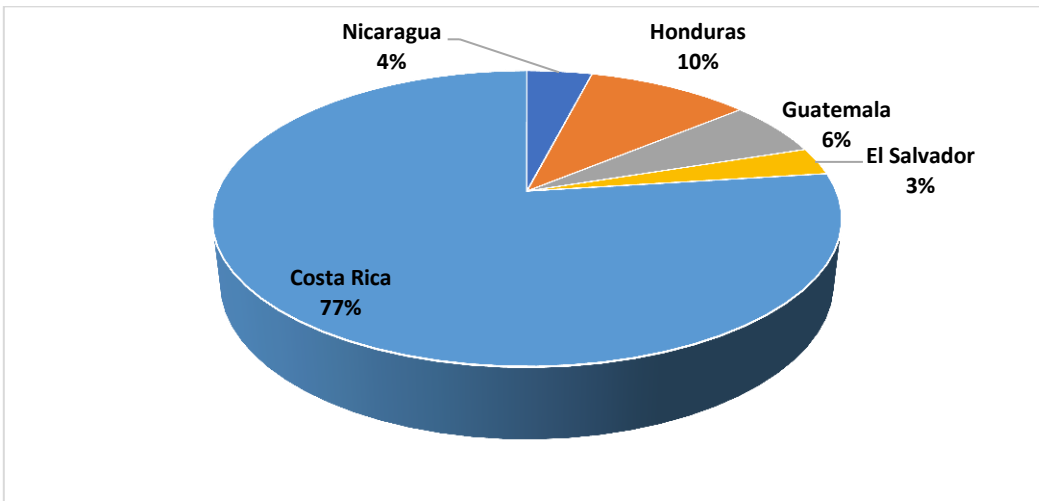
Grado de aprovechamiento del SGP por Centroamérica, 2002



Fuente: SIECA, Relaciones Comerciales de CA con la UE. Guatemala, Feb. 2007.

Grafica N° A.2.2

Grado de aprovechamiento del SGP por país de Centroamérica, 2002



Fuente: SIECA.Relaciones Comerciales de Centroamérica con la UE. Guatemala, Feb. 2007.

Para la situación de El Salvador, no es diferente a lo que arrojan sus estadísticas, ya que sus exportaciones son bajas con respecto al resto, lo cual queda evidenciado en el gráfico N° A.2.2 que

el grado de aprovechamiento y el valor de sus exportaciones guardan una relación directa, ya que solamente representó un 3% de aprovechamiento del SGP.

✓ SGP Plus

En lo atinente a los países centroamericanos, de acuerdo a lo establecido por el SGP Plus al momento que entró en vigencia (2005), cerca del 70% de las exportaciones estaban amparadas a tal sistema, de este porcentaje solo el 50% se acogió a dicho beneficio, tal como muestra la tabla 8, los países que más aprovecharon fueron Costa Rica con un 66.1%, seguido de Nicaragua con un 32.3%, quedando en última posición El Salvador con 16.8%. si se hace la comparación de esta situación con la del SGP, no cambia en lo absoluto.

Tabla N° A.2.3

Grado de aprovechamiento del SGP Plus, año 2005

País	Exportaciones Totales	Exportaciones SGP Plus	Aprovechamiento SGP Plus
Costa Rica	1145	694.7	66.1%
El Salvador	165	26.9	16.8%
Guatemala	185	50.8	29.2%
Honduras	339	92.5	28.1%
Nicaragua	108	33.9	32.3%

Fuente: Vázquez (2007) con base en SIECA

Con el régimen especial los productos agrícolas no tradicionales –tales como frutas tropicales, crustáceos, pescado, plantas y legumbres– han aumentado su participación en la oferta exportadora de la región, pero el ritmo de diversificación de dicha oferta está siendo lento. “De hecho, el grado de aprovechamiento del SPG por parte de la región no es muy alto. Solamente el 50,1 por ciento del valor total de los principales productos centroamericanos exportados a la UE se benefició del SPG en 2007, siendo Costa Rica el país que más lo aprovechó con un 65,8 por ciento del valor de sus principales exportaciones cubierto con estas preferencias arancelarias”. (SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana), 2009). Si lo antes dicho lo contrastamos con las cifras del cuadro anterior, vemos que la situación no cambió después de 2 años en vigencia del SGP Plus

Anexo 3: Índices de Apertura entre El Salvador y la UE.

AÑO	XT	MT	X de ESA a UE	M de ESA a UE	PIB CORRIENTE
2005	1,860.7	5,700.8	169.3	458.8	17093.79
2006	2,250.8	6,691.4	172.6	519.9	18550.74
2007	2,741.5	7,869.7	208.8	570.0	20104.89
2008	3,234.8	8,773.2	258.2	612.7	21430.95
2009	2,920.8	6,720.7	214.2	474.5	20661.03
2010	3,470.6	7,802.6	190.4	478.3	21418.33
2011	4,239.6	9,327.7	302.9	532.9	23139.04
2012	4,233.1	9,540.9	233.7	512.5	23813.6
2013	4,387.2	10,077.7	217.5	683.2	24350.93
2014	4,286.0	9,928.5	177.4	622.4	25054.23
2015	4,428.9	9,803.1	154.4	686.6	26052.34

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Anexo 4: Cálculo de principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 15 productos con mayor IVCR, año 2005

Año 2005										
	Exportaciones de ESA a UE	Exportaciones del producto por parte de la ESA	Exportaciones del producto por parte de la UE	Exportaciones totales de ESA	Exportaciones totales de UE	Importaciones del producto por parte de la ESA	Importaciones del producto por parte de la UE	Importaciones totales de ESA	Importaciones totales de UE	IVCR
Exportacion total de ESA a UE	169.34			1,860.67	1,986,564.85			5,700.81	1472889.312	
1 0901 Café, incluso tostado o descafeina	89.82	163.88	635.97			1.65	4687.01			275.03
2 1604 Preparaciones y conservas de pesc	51.16	52.00	382.57			7.22	2131.65			144.23
3 2710 Aceites de petróleo o de mineral b	3.56	61.64	43171.38			491.69	43201.55			-1.42
4 6302 Ropa de cama, mesa, tocador o cc	2.77	16.02	669.22			6.74	3033.69			24.98
5 0303 Pescado congelado, excepto los fil	2.67	6.97	1107.63			21.23	1445.83			2.92
6 0602 Las demás plantas vivas (incluidas	2.21	2.56	636.39			0.45	311.41			3.93
7 0306 Crustáceos, incluso pelados, vivos	2.03	12.25	308.25			1.68	2979.85			42.27
8 0409 Miel natural de abejas	1.88	2.14	30.19			0.20	218.88			75.61
9 6403 Calzado con suela de caucho, plás	1.70	14.41	4299.13			16.25	7117.63			2.99
10 0604 Follaje, hojas, ramas y demás part	1.03	1.11	64.10			0.12	319.55			18.34
11 1301 Goma laca; gomas, resinas, gomor	0.89	1.32	96.70			0.34	195.51			14.15
12 1701 Azúcar de caña o de remolacha y	0.85	67.02	1654.31			0.08	1614.49			43.24
13 0302 Pescado fresco o refrigerado, exce	0.83	1.19	419.00			15.91	2478.03			1.36
14 8411 Turborreactores, turbopropulsores	0.77	1.00	22453.54			4.14	20409.32			0.00
15 6310 Trapos; cordeles, cuerdas y corda	0.66	2.60	48.54			0.56	52.16			54.36

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Anexo 5: Cálculo de principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 9 productos con mayor IVCR, año 2010

Año 2010										
	Exportaciones de ESA a UE	Exportaciones del producto por parte de la ESA	Exportaciones del producto por parte de la UE	Exportaciones totales de ESA	Exportaciones totales de UE	Importaciones del producto por parte de la ESA	Importaciones del producto por parte de la UE	Importaciones totales de ESA	Importaciones totales de UE	IVCR
Exportacion total de ESA a UE	190.39			3470.58	1795093.578			7,802.60	2030359.258	
1 0901 Café, incluso tostado o descafeína	110.86	213.23	1046.35			4.20	8797.72			105.28
2 1604 Preparaciones y conservas de pesc	52.36	65.05	503.76			10.35	2737.03			65.80
3 6302 Ropa de cama, mesa, tocador o co	0.58	37.50	613.51			7.05	4085.04			31.17
4 0306 Crustáceos, incluso pelados, vivos	0.00	4.56	389.78			3.51	3600.46			5.80
5 0409 Miel natural de abejas	5.16	5.44	67.61			0.04	404.36			41.57
6 0604 Follaje, hojas, ramas y demás part	2.29	2.29	86.56			0.15	324.68			13.5859
7 1301 Goma laca; gomas, resinas, gomo	0.42	0.88	110.50			0.12	137.02			3.92
8 1701 Azúcar de caña o de remolacha y	0.00	160.60	1347.70			0.08	1599.42			61.6241
9 6310 Trapos; cordeles, cuerdas y corda	1.40	2.83	53.28			0.21	56.62			26.5333

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Anexo 6: Cálculo de principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 9 productos con mayor IVCR, año 2015

Año 2015										
	Exportaciones de ESA a UE	Exportaciones del producto por parte de la ESA	Exportaciones del producto por parte de la UE	Exportaciones totales de ESA	Exportaciones totales de UE	Importaciones del producto por parte de la ESA	Importaciones del producto por parte de la UE	Importaciones totales de ESA	Importaciones totales de UE	IVCR
Exportacion total de ESA a UE	151.91			4,372.60	1986564.85			9,805.74	1920025.41	
1 0901 Café, incluso tostado o descafeina	41.79	149.17	1,506.37			4.13	9829.28			44.9071
2 1604 Preparaciones y conservas de pesc	44.21	74.20	536.89			12.26	3045.26			62.00
3 6302 Ropa de cama, mesa, tocador o co	0.26	49.41	757.15			7.03	4286.39			29.3264
4 0306 Crustáceos, incluso pelados, vivos	0.00	0.53	419.52			2.23	3928.40			0.47
5 0409 Miel natural de abejas	8.61	9.03	117.05			0.00	553.18			35.0636
6 0604 Follaje, hojas, ramas y demás part	2.90	2.91	84.87			0.11	245.99			15.4708
7 1301 Goma laca; gomas, resinas, gomoi	0.55	1.17	133.55			0.30	185.45			3.68
8 1701 Azúcar de caña o de remolacha y	9.31	193.06	592.00			0.07	1427.71			148.15
9 6310 Trapos; cordeles, cuerdas y corda	1.57	2.59	60.27			0.58	65.85			17.8053

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Anexo 7: Principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 5 productos con mayor IVCR, año 2005

Año 2005										
	Exportaciones de ESA a UE	Exportaciones del producto por parte de la ESA	Exportaciones del producto por parte de la UE	Exportaciones totales de ESA	Exportaciones totales de UE	Importaciones del producto por parte de la ESA	Importaciones del producto por parte de la UE	Importaciones totales de ESA	Importaciones totales de UE	IVCR
Exportación total de ESA a UE	169.3			1,860.7	1986564.85			5,700.8	1472889.31	
1 6109 T-shirts y camisetas, de pu	0.0	64.64	985.98			8.3	7665.82			69.72
2 5202 Desperdicios de algodón (ir	0.2	1.22	12.90			0.2	88.39			100.48
3 1701 Azúcar de caña o de remol	0.9	67.02	1654.31			0.1	1614.49			43.24
4 6115 Calzas, panty-medias, leota	0.0	4.34	596.61			4.05	1423.08			7.04
5 1703 Melaza procedente de la ex	0.00	9.28	18.47			0.00	187.87			536.37

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Anexo 8: Principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 5 productos con mayor IVCR, año 2010

Año 2010										
	Exportaciones de ESA a UE	Exportaciones del producto por parte de la ESA	Exportaciones del producto por parte de la UE	Exportaciones totales de ESA	Exportaciones totales de UE	Importaciones del producto por parte de la ESA	Importaciones del producto por parte de la UE	Importaciones totales de ESA	Importaciones totales de UE	IVCR
Exportación total de ESA a UE	190.39			3470.58	1795093.578			7,802.60	2030359.258	
1 6109 T-shirts y camisetas, de pu	0.37	202.03	1351.93			19.24	9812.86			76.78
2 5202 Desperdicios de algodón (ir	0.31	2.65	8.59			0.23	110.27			158.88
3 1701 Azúcar de caña o de remol	0.00	160.60	1347.70			0.08	1599.42			61.62
4 6115 Calzas, panty-medias, leota	0.00	167.61	724.11			71.38	2168.25			111.16
5 1703 Melaza procedente de la ex	2.89	23.96	8.11			0.00	221.39			1527.29

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK

Anexo 9 Principales productos exportados de ESA a UE y la evolución de los 5 productos con mayor IVCR, año 2015

Año 2015										
	Exportaciones de ESA a UE	Exportaciones del producto por parte de la ESA	Exportaciones del producto por parte de la UE	Exportaciones totales de ESA	Exportaciones totales de UE	Importaciones del producto por parte de la ESA	Importaciones del producto por parte de la UE	Importaciones totales de ESA	Importaciones totales de UE	IVCR
Exportacion total de ESA a UE	151.9			4,372.6	1986564.85			9,805.7	1920025.41	
1 1604 Preparaciones y conservas	44.2	74.20	536.89			12.3	3045.26			62.00
2 0901 Café, incluso tostado o des	41.8	149.17	1506.37			4.1	9829.28			44.91
3 1701 Azúcar de caña o de remol	9.3	193.06	592.00			0.1	1427.71			148.15
4 0409 Miel natural de abejas	8.6	9.03	117.05			0.00	553.18			35.06
5 2710 Aceites de petróleo o de m	8.0	99.74	72001.12			1,167.9	62571.30			-3.03
6 1703 Melaza procedente de la ex	7.2	31.80	11.92			0.0	248.05			1211.37
7 0602 Las demás plantas vivas (ir	4.8	20.02	962.09			1.3	324.56			8.66
8 6109 T-shirts y camisetas, de pu	3.9	283.49	1899.61			19.8	10062.79			67.41
9 6403 Calzado con suela de cauch	3.6	39.75	6684.38			20.1	8796.64			2.25
10 0604 Follaje, hojas, ramas y dem	2.9	2.91	84.87			0.1	245.99			15.47
11 6110 Suéteres (jerseys), "pullove	2.5	227.27	2234.89			3.5	11677.23			46.14
12 6310 Trapos; cordeles, cuerdas y	1.6	2.59	60.27			0.6	65.85			17.81
13 6115 Calzas, panty-medias, leota	1.1	255.24	491.90			108.3	2246.87			226.31
14 5202 Desperdicios de algodón (ir	0.9	2.46	13.48			0.1	93.05			82.62
15 6102 Abrigos, chaquetones, capa	0.7	5.51	150.36			0.2	833.80			16.59

Fuente: Elaboración propia con base a datos de SIECA, Comisión europea: TRADE HELPDESK