

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES**



**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
RESULTADOS DE LA ESTIMULACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO
SALVADOREÑO, HONDUREÑO Y GUATEMALTECO COMO PRODUCTO DE
LA PRIMERA DÉCADA (2004-2014) DE APLICACIÓN DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMÉRICA Y
REPÚBLICA DOMINICANA. PERSPECTIVAS**

**PRESENTADO POR:
NABILA FÁTIMA EVA NAVARRETE
KARLA ARACELY HENRÍQUEZ DOÑÁN
ANDREA PAMELA ORELLANA AGREDA**

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

CIUDAD UNIVERSITARIA, JUNIO DE 2015

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR:

Ingeniero Mario Roberto Nieto Lovo

VICERECTORA ACADÉMICA:

Maestra Ana María Glower de Alvarado

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Maestro Noé Navarrete Romero

SECRETARIA GENERAL:

Doctora Ana Leticia de Amaya

FISCAL GENERAL:

Licenciado Francisco Cruz Letona

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANO:

Licenciado José Reinerio Carranza

VICEDECANO:

Licenciado Donaldo Sosa

SECRETARIO:

Licenciado Francisco Alberto Granados

ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

DIRECTORA DE LA ESCUELA:

Maestra Yaqueline Suleyma Rodas

COORDINADORA INTERINA DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

Maestra Yaqueline Suleyma Rodas

DOCENTE ASESOR DEL PROCESO DE GRADUACIÓN:

Licenciado Nelson Ernesto Rivera

Ésta es mi orden: sé valiente y ten ánimo; no tiembles ni tengas miedo; Yahvé tu Dios está contigo a donde quiera que tu vayas.

Josué 1:9

Agradezco a Dios y a la virgen de Fátima, por llevarme de la mano en este camino. Sé que mi vida ha sido iluminada gracias a su amor y misericordia. He vivido experiencias inigualables, años de estudio que no terminan ahora, sino que apenas comienzan a dar sus frutos.

Gracias a mis padres: Oscar, Victoria y Walter. Me han enseñado que los valores más importantes son la humildad y la superación. Han sido mi bastón cuando más los necesité y por eso ahora, este triunfo es de ustedes. En especial a mi madre: ¡Por ser ese modelo de mujer, hija, madre, amiga, que me ha sacado adelante! Espero con ansias, algún día ser como usted; tan fuerte, tan valiente y con tanto amor para los demás. A mi hermana Elena, que me ha acompañado en esos momentos de alegrías y de tristezas, y que me ha impulsado a ser una mejor mujer, para darle el ejemplo correcto. A mis hermanas Sonia, Meybell, Michelle y Johanna por ser mi ejemplo de profesionales y mujeres íntegras en sus vidas. Y a mi abuelita Elena de Navarrete por ser ese motor de amor y superación en mi vida desde el vientre de mi madre. No tengo palabras para agradecerle todos sus consejos y paciencia.

Le agradezco a cada maestro de esta *Alma Mater*, que día a día dieron toda su dedicación y vocación para formarnos como profesionales. ¡Gracias a nuestro asesor, licenciado Nelson Rivera, por ser nuestro maestro y nuestro amigo! ¡Gracias por tendernos su mano y ayudarnos desinteresadamente en nuestro trabajo de graduación! Sin usted, nada de esto habría sido posible.

A Karla y Pamela, porque siempre me acompañaron en los buenos y malos momentos académicos y personales. Gracias hermanas por su cariño hacia mi persona y porque siempre nos aceptamos cada una con nuestras virtudes y defectos. Ustedes son la familia que Dios me permitió escoger al inicio de este camino y jamás me arrepentiré.

¡Gracias a cada persona que dio su granito de arena y me ayudó en esta etapa!

Nabila Fátima Eva Navarrete

Agradezco infinitamente a Dios, porque sin Él todo esto no hubiese sido posible. Las veces que viví dificultades siempre me mantuvo de pie y me dio fuerzas para culminar mi carrera. A María Auxiliadora por acompañarme en esta etapa de vida, por ser mi guía en un camino completamente nuevo para mí.

Debo expresar mi agradecimiento y amor hacia mis padres Aracely y Carlos, los que me han apoyado desde mucho antes que naciera, siempre han estado conmigo. Gracias papá, gracias mamá, no me alcanzará la vida para retribuirles todo lo bueno que han hecho por mí. También agradezco a mis hermanos, por su amor incondicional: a Carlos y Mario. Agradezco en especial a uno de ellos, que me motivó a estudiar esta bella carrera de la cual me enamoré. Los amo mucho.

A mis maestros y maestras, agradezco sus enseñanzas dentro del aula y también sus consejos. En muchos encontré siempre una mano amiga, más que maestros son personas íntegras que me enseñaron lo mejor de sí mismos. Agradezco y admiro cada esfuerzo que realizaron, sin ellos mi formación jamás hubiese sido posible. De manera especial a nuestro asesor quien en momentos difíciles nos apoyó con su profesionalismo y calidad humana en la realización de este proyecto académico.

No puedo olvidarme de mis amigos, aquellos que caminaron conmigo. En especial a Pamela y Nabila, mis hermanas, mis amigas y mis compañeras de tesis a las que les debo mis alegrías y mis mejores momentos. Gracias por su comprensión y amistad, que para mí fue clave para poder culminar este proceso.

Finalmente, agradezco la oportunidad que Dios me dio para compartir con cada persona durante estos años de mi vida, personas que me enseñaron lecciones, en las cuales aprendí, que el conocimiento académico no lo es todo, más bien el conjunto de enseñanzas que impulsan a vivir una vida acorde a los valores que rescaten la dignidad de aquellos a los que se les ha sido despojada. La lucha es esa, no olvidar que el propósito de mi vida va más allá de un título universitario, más bien es el inicio del accionar en favor de la justicia social.

El Señor es mi pastor, nada me faltará.

Salmo 23:1

Karla Aracely Henríquez Doñán

Porque mejor es la sabiduría que las piedras preciosas; y todo cuanto se puede desear, no es de comprarse con ella.

Proverbios 8:11

Agradezco a Dios en sobremanera por haberme brindado la oportunidad de concluir una etapa más en mi vida, por acompañarme y ser mi guía a lo largo de todos estos años, por ser mi fortaleza en momentos de debilidad y por brindarme las experiencias y aprendizaje necesarios para la vida.

Gracias a mis padres, Mario y Aracely, por darme apoyo en cada momento e impulsarme a ser una mejor persona en este mundo a través de los valores que me han inculcado; por darme la oportunidad de tener una buena educación a lo largo de mi vida y por convertirse en mi sostén en momentos de prueba e incentivarme a lograr mis metas. A mi hermano Mario por ser mi ejemplo de vida a seguir a través de su desarrollo académico y profesional y a mi tía Rina por ser mi apoyo desde mi niñez hasta la fecha y ser un pilar fundamental en momentos de prueba. A toda mi familia en general, por estar pendiente de mí y de mi avance académico.

Le agradezco a cada uno de mis maestros que se encargaron de brindarme una formación académica integral, por su confianza, amistad, apoyo y dedicación de su tiempo para convertirme en una persona capaz de desarrollarse en la esfera laboral y que llevaré el resto de mi vida. A nuestro querido asesor del trabajo de graduación Nelson Rivera, por ayudarnos en momentos de crisis, por sus consejos sabios y por su entrega y dedicación a una labor tan leal.

A Karla y Nabila por convertirse en mis amigas y más que eso, en mis hermanas; por haberme permitido compartir muchas alegrías, experiencias, miedos y tristezas, por ser mi apoyo en momentos difíciles y por darme la oportunidad de recorrer juntas este largo camino; sin ustedes estos cinco años no hubieran sido lo mismo, por lo que de corazón les puedo decir ¡Gracias!

Con esto ponemos punto y final a una etapa importante, la cual, nos dará paso a nuevas oportunidades de superación, a la vida misma, ¡Gracias!

Andrea Pamela Orellana Agreda

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	ix
1. Factores del DR-CAFTA que han condicionado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, guatemalteco y hondureño.....	1
1.1.1 Estimulación y diversificación del comercio	1
1.2 Factores en el DR-CAFTA que han condicionado la estimulación y diversificación del comercio	4
1.2.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	4
1.2.2 Protección a la propiedad intelectual.....	9
1.2.3 Principio del trato nacional.....	19
1.3 Análisis de la estimulación del comercio del Triángulo Norte centroamericano..	22
1.4 Análisis de la diversificación del comercio del Triángulo Norte centroamericano	28
2. Medidas adoptadas por los países del Triángulo Norte centroamericano para promover un intercambio que permita la estimulación del comercio	33
2.1 Agendas complementarias: medidas adoptadas por los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano, necesarias para la entrada en vigor y aplicación del DR-CAFTA	33
2.2 Medidas adoptadas por los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano después de la entrada en vigor del DR-CAFTA.....	39
2.3 Medidas adoptadas por instituciones no gubernamentales de los países del Triángulo Norte centroamericano después de la entrada en vigor del DR-CAFTA	57
2.4 Rendición de medidas adoptadas por los países del Triángulo Norte centroamericano que han promovido la estimulación del comercio	64
3. Fomento de los sectores productivos que comprenden a la pequeña, mediana y gran empresa de los países del Triángulo Norte centroamericano para el acceso al mercado estadounidense	66
3.1 DR-CAFTA y la PYME de los países del Triángulo Norte Centroamericano.....	67
3.1.1 Contribución de las PYME en la economía de los países del Triángulo Norte centroamericano.....	68
3.1.2 Mercados donde están incursionando las PYME de los países del Triángulo Norte centroamericano	71
3.2 PYME de los países del Triángulo Norte centroamericano, DR-CAFTA y la apertura comercial	74
3.2.1 Instrumentos de apoyo de las PYME en el marco del DR-CAFTA.....	75
3.3 La industria exportadora en Guatemala, El Salvador y Honduras en el marco del DR-CAFTA	77

3.4 Recomendaciones generales para mejorar el desempeño de las empresas e industria exportadora de los países del Triángulo Norte	83
3.4.1 Recomendaciones para mejoras en las condiciones del entorno empresarial	83
3.4.2 Mejoras en la oferta de servicios de desarrollo empresarial.....	85
3.5 Conclusiones y Recomendaciones para potenciar el desarrollo de la capacidad exportadora de las empresas e industrias.....	87
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES	94
BIBLIOGRAFÍA	96

ÍNDICE DE CUADROS, DIBUJOS Y TABLAS

Gráfico N°. 1.1: Precios de granos básicos a consumidores en El Salvador	2
Tabla No 1.1: Exportaciones de Petacones S.A de C.V en dólares y libras	7
Tabla 1.2: Porcentaje de programas de asistencia del FANFC para países Centroamericanos	7
Tabla No. 1.3: Solicitudes presentadas de patentes. Entre 2004 y 2013 ante el CNR11	
Tabla No. 1.4: Concesiones de patentes registradas. Entre 2004 y 2013 ante el CNR11	
Dibujo No. 1.1: Proceso para determinar el margen de ganancia del productor agrícola	18
Gráfico No. 1.2: Exportaciones de mercancías de Centroamérica, 2013	23
Tabla No. 1.5: Intercambio comercial entre Centroamérica y Estados Unidos, 2000- 2008	24
Gráfico No. 1.3: Intercambio comercial entre Centroamérica y Estados Unidos 2000- 2008	24
Tabla No. 1.6: Intercambio comercial entre Guatemala y Estados Unidos.....	25
Gráfico No. 1.4: Intercambio comercial entre Guatemala y Estados Unidos.....	25
Tabla No. 1.7: Intercambio comercial entre El salvador y los Estados Unidos	26
Gráfico No. 1.5: Intercambio comercial entre El Salvador y Estados Unidos	26
Tabla No. 1.8: Intercambio comercial entre Honduras y Estados Unidos	27
Gráfica No. 1.6: Intercambio comercial entre Honduras y Estados Unidos.....	28
Tabla No. 1.9: Periodo de desgravación arancelaria para Centroamerica y Estados Unidos	29
Tabla No. 1.8: Descripción de productos por número de serie en el DR-CAFTA.....	31
Dibujo No. 2.1: Esquema de Relación DR-CAFTA, Agenda Nacional de Desarrollo y la Agenda Complementaria	34
Dibujo No. 2.2: Objetivos de la agenda complementaria.....	35
Cuadro No. 2.1: Resumen de medidas implementadas por Guatemala luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, por periodo presidencial	44
Cuadro No. 2.2: Programas notificados a la OMC.....	46
Cuadro No. 2.3: Resumen de medidas implementadas por Honduras luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, por periodo presidencial	49
Cuadro No. 2.4: Resumen de medidas implementadas por El Salvador luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, por periodo presidencial	56
Cuadro No. 2.5: Programas implementados por el BCIE	60
Cuadro No. 3.1: Centroamérica: Contribución de las MYPE al PIB 2000-2006.....	69
Cuadro No. 3.2: El Salvador: Contribución al PIB según sector económico.....	69
Cuadro No. 3.3: El Salvador: Mercados a los que las PYME destinan su oferta.....	71
Cuadro No. 3.4: Guatemala: principales rubros de exportación de las MYPES entre 2002 y 2012, en millones de dólares	72
Gráfico No. 3.1: Honduras: Actividades de las MYPE.....	74
Tabla No. 3.1: Exportaciones de la gran industria	78
Gráfico No. 3.2: El Salvador: Comercio con Estados Unidos en el periodo 2000-	

2012	79
Tabla No. 3.2: Comercio de Guatemala con Estados Unidos en el periodo 2000-2012	80
Gráfico No. 3.3: Comercio entre Guatemala y Estados Unidos, en el periodo de 2000-2012	81
Tabla No. 3.3: Comercio entre Honduras y Estados Unidos en el periodo de 2000-2012	82
Dibujo No. 3.1: Áreas estratégicas de CENPROMYPE	86
Tabla No. 3.4: El Salvador: Contribución al PIB según sector económico	88

INDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1: Transcripción de la entrevista realizada a Daniel Vides, Contador de Petacones S.A de C.V, 21 de julio de 2014.....	101
Anexo No. 2: Transcripción de la entrevista realizada a la licenciada Ana Leonor Díaz de Pocasangre, del sector productivo COEXPORT, 24 de julio de 2014	104
Anexo No. 3: Siglas y Acrónimos	110

INTRODUCCIÓN

El DR-CAFTA es un marco regulatorio comercial que tiene como objetivo el impulso de las economías de los países miembros a través de la liberalización comercial que incluye “ampliar el horizonte exportador de las empresas centroamericanas y que permita una reactivación de la economía a través del establecimiento de nuevas empresas que permita la creación de nuevos empleos y el incremento de las empresas existentes” * y así promover el estímulo y diversificación a los sectores: agropecuario, industrial y de servicios.

A partir de la primera década de la aplicación se ha cuestionado sobre los resultados del comportamiento de las economías de los países de El Salvador, Guatemala y Honduras, debido a las crecientes asimetrías comerciales entre los dos mercados y por lo cual es indispensable conocer a profundidad este fenómeno.

A diez años de la entrada en vigor, en el DR-CAFTA se han identificado desafíos importantes y decisivos para las economías centroamericanas, entre ellas la falta de acciones y estrategias dinamizadoras de las exportaciones y la apertura desmedida de las importaciones, la falta de incentivos a la industria que les permita incrementar la calidad y competitividad a causa de las medidas sanitarias y fitosanitarias difíciles de alcanzar, entre otros.

Para los gobiernos de los países del Triángulo Norte, la fragilidad de los sectores agropecuario e industrial es uno de los principales retos que pueden ser superados solo a través de la elaboración y aplicación de políticas económicas orientadas a la base jurídica del DR-CAFTA, que permitan crear estrategias que promuevan la dinamización y diversificación de las economías. Sin embargo, no existe una discusión gubernamental en la agenda regional sobre medidas que ayuden a una efectiva aplicación del DR-CAFTA, y que permita una gradual reducción de las asimetrías comerciales de los países del Triángulo Norte centroamericano.

En ese sentido, el estudio es viable ya que se cuenta con suficiente información, documentos, informes oficiales por parte de la Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA) del Sistema de Integración Económica Centroamericana (SICA), haciendo posible la factibilidad de la investigación.

En virtud de lo antes planteado, se establece el problema general de esta investigación: ¿De qué manera el DR-CAFTA ha fomentado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, hondureño y guatemalteco, como producto de la primera década de implementación?, y los problemas específicos: ¿Qué factores en el marco del DR-CAFTA han condicionado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, hondureño y guatemalteco?, ¿Cómo las medidas adoptadas por los países del Triángulo

*Ministerio de Economía de El Salvador, *TLC C.A-U.S.A. Documento explicativo*, Editorial Ministerio de Economía de El Salvador, 2005.

Norte centroamericano promueven un intercambio para la estimulación del comercio? y ¿Cómo los sectores productivos pueden lograr diversificarse a diez años de aplicación del DR-CAFTA?

Por tal motivo se fija el objetivo general de determinar la manera en que el DR-CAFTA ha fomentado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, hondureño y guatemalteco, como producto de la primera década de implementación, y los objetivos específicos de identificar qué factores en el marco del DR-CAFTA han condicionado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, hondureño y guatemalteco, determinar cómo las medidas adoptadas por los países del Triángulo Norte centroamericano promueven un intercambio para la estimulación del comercio y determinar cómo los sectores productivos pueden lograr diversificarse a diez años de aplicación del DR-CAFTA.

Luego de hacer un estudio de los eventos suscitados en torno al tema de investigación, se plantea la hipótesis general que afirma que El DR-CAFTA ha fomentado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, hondureño y guatemalteco desde la primera década de implementación, encaminando a las políticas estatales al respecto, y las hipótesis específicas que aseveran que los factores que en el marco del DR-CAFTA han condicionado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, guatemalteco y hondureño, son las medidas sanitarias y fitosanitarias, la protección de la propiedad intelectual y el principio de trato nacional, las medidas adoptadas por los países del Triángulo Norte centroamericano promueven un intercambio desfavorable para la estimulación del comercio en el marco del DR-CAFTA, a causa de la debilidad institucional de los gobiernos para implementar medidas que promuevan la actividad económica y para lograr la diversificación de los sectores productivos de los países del Triángulo Norte centroamericano, es necesario el fomento al acceso del mercado estadounidense a través de la mejora de los estándares de calidad de las exportaciones para el desarrollo del mercado centroamericano.

Para determinar la validez de dichas hipótesis, se desarrollaron tres capítulos bajo una estrategia metodológica de tipo exploratorio, utilizando la teoría neoliberal de Friedrich Von Hayek e impulsada por Milton Friedman, el cual asegura que una característica esencial de una economía de libre mercado es que todo intercambio que se produzca, debe de ser llevado por las dos partes, de forma libre y concienciadas de que ambas tendrán beneficios mutuos con la libre interacción en el mercado, presentándose la libertad de precios, libertad en productos en cuanto que son provenientes de diferentes nacionalidades y haciendo uso de un mínimo de recursos para la construcción e intercambio de productos. Finalmente, de la investigación se derivan conclusiones y recomendaciones respectivas.

1. Factores del DR-CAFTA que han condicionado la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, guatemalteco y hondureño

Durante 2004 y 2005 inició la adhesión de El Salvador, Guatemala y Honduras al Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana DR-CAFTA, el cual establece dentro del acuerdo que tiene por objetivo promover la estimulación y diversificación del comercio a través de la eliminación de obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las partes; promover condiciones de competencia leal en las zonas de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión; proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte; y el establecimiento de lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral dirigidas a ampliar y mejorar los beneficios del comercio.

La realidad comercial apunta a que los objetivos del DR-CAFTA han condicionado la estimulación y diversificación de los mercados salvadoreño, guatemalteco y hondureño al poseer asimetrías comerciales con el mercado estadounidense, difíciles de reducir en un corto plazo. Esto debido a las complejas medidas sanitarias y fitosanitarias, al beneficio que recibe el mercado estadounidense al ser tratado como nacional, y además de los beneficios a la protección de patentes sobre productos agrícolas e industriales que les brinda mayores oportunidades de exportación hacia los países centroamericanos.

Además encontramos que los gobiernos negociadores del DR-CAFTA provienen de una misma ideología neoliberal que promueve la liberalización comercial a través de tratados, dando como resultado la profundización de asimetrías económicas específicamente en el área comercial y de producción, de manera adicional se determinan diferentes roles de los firmantes dentro de la negociación en cuanto que Estados Unidos impuso a Centroamérica ciertas condiciones que permitirán facilitar el comercio en mayor medida para Estados Unidos

1.1 Estimulación y diversificación del comercio

Algunos de los principios y reglas que se plantean dentro del DR-CAFTA y que pretenden dinamizar y expandir el comercio de los países que conforman el Triángulo Norte centroamericano hacia el mercado estadounidense son: eliminar los obstáculos al comercio, facilitar la circulación transfronteriza de mercancías, promover condiciones de competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión, crear procedimientos eficaces para la aplicación del cumplimiento del acuerdo y establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional y multilateral, tal y como se expresa en el postulado de la teoría liberal, *laissez faire, laissez passer*. Es aquí donde se propone la mínima intervención del Estado para lograr una mayor circulación de productos por parte de los comerciantes. Sin embargo, la existencia de las asimetrías entre los países ha evitado la evolución de un comercio internacional más favorable que impulse el comercio centroamericano. Esto es debido fundamentalmente a que la base teórica sobre la cual se construyó y se negoció el DR-CAFTA es propicia para el fortalecimiento y el desarrollo económico de los países, pero, enfrentándola y aplicándola a la realidad de cada uno de los Estados

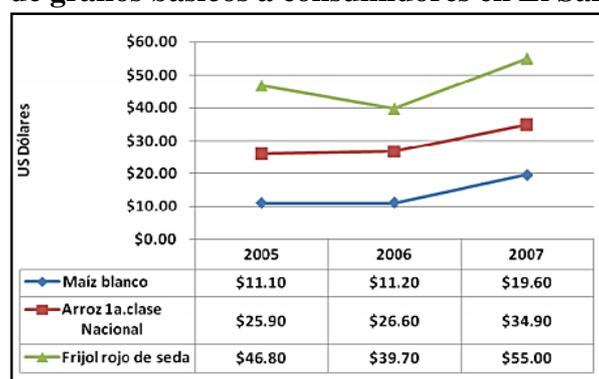
centroamericanos, éstas no responden de manera positiva y beneficiosa para la región, no así para Estados Unidos. Las cifras demuestran un incremento en el intercambio comercial después de la entrada en vigor del DR-CAFTA, pero no lo suficiente para permitir el abandono del déficit fiscal centroamericano.

El DR-CAFTA tiene como objetivo incrementar el volumen de las exportaciones, lo que de manera directa beneficiaría en la generación de fuentes de empleo y mejoras en el intercambio comercial centroamericano.

Con el DR-CAFTA, “los rubros tradicionales, café, azúcar y algunos productos del mar, adquirieron un mayor peso en la estructura de exportaciones agropecuarias, al pasar de 80% en 2005, a 83% en el primer trimestre de 2008. Observando un aumento en las exportaciones de frutas, pero su valor es poco significativo y tiene poco peso en la estructura agroexportadora del agro. La diversificación prometida por los gobiernos no es real, incluso en el primer año del tratado, las exportaciones del agro disminuyeron 3.6%, y en el segundo año, si bien crecieron en 40 millones, 36 de ellos los proporcionaron los bienes tradicionales, que tuvieron mayores precios”¹. Es decir, el DR-CAFTA ha aumentado los niveles de exportación, pero no lo suficiente para tomarlo como un avance en materia de comercio para la región. Las razones del porqué el tratado ha beneficiado a corta escala, es la falta de acompañamiento del gobierno en los procesos a los empresarios y porque la normativa de Guatemala, Honduras y en mayor medida la salvadoreña, es débil en vigilancia.

“En 2006, disminuyó en un 28% la cantidad de personas cooperativistas, quienes producen principalmente arroz, maíz, frijol, hortalizas y manejan ganado. [...] A pesar de que el DR-CAFTA suprime aranceles sobre importaciones, los granos básicos y las hortalizas rebasaron su precio regular de 2005. Los precios de los granos básicos se dispararon en 2007. El maíz se duplicó, el frijol aumentó en un 52% y el arroz en un 45 %”², tal y como se observa en el Gráfico No. 1.1 de los precios de granos básicos en El Salvador a consumidores desde 2005 hasta 2007.

Gráfico No. 1.1
Precios de granos básicos a consumidores en El Salvador



Fuente: Corporación de Exportadores en El Salvador (COEXPORT).

¹ Sanción, César Augusto. *El Salvador: promesas y fracasos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos*. http://www.ghrc-usa.org/Publications/CAFTA_reporte_3.pdf. Fecha de consulta: 26/06/2014.

² *Ibidem*.

En Guatemala los productos como el banano, café, petróleo se situaron entre las primeras cinco exportaciones durante 2012. En la actualidad “el comportamiento de las exportaciones al país estadounidense, comparado con abril de 2012, muestra un importante crecimiento en frutas frescas, secas o congeladas (58%), vestuario y textiles (48%), papel y cartón (21%), y un crecimiento moderado en banano (13%), tabaco (6%), plátano (4%) y legumbres y hortalizas (4%). En 2005 las exportaciones de Guatemala hacia su principal mercado, Estados Unidos, sumaron \$2,686 millones, 6 años más tarde se suma un total de \$4 mil millones en 2012”³. Estados Unidos ha crecido en su comercio con Guatemala en trigo, soya, algodón, maíz amarillo y arroz en agricultura; además, Guatemala resalta en sus niveles de exportación luego del DR-CAFTA, si se comparan sus niveles con los de El Salvador y Honduras.

El intercambio comercial entre Honduras y Estados Unidos ha aumentado sus niveles a diez años de la implementación del DR-CAFTA. “Informes estadísticos del Banco Central de Honduras (BCH), la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) y la Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM) revelan que en 2006 el intercambio comercial sumó \$6,831.6 millones, incluidos mercancías generales. Al cierre de 2013, el intercambio comercial ascendió a \$10,692.6 millones. Al comparar las cifras de 2006 y 2013, el comercio de bienes entre los dos países creció en \$3,861 millones en términos nominales y 56.5 puntos en valores porcentuales”⁴.

Los tratados de libre comercio, y en específico DR- CAFTA, son considerados como “una herramienta más para el crecimiento económico que tiene que ir acompañada de esfuerzos por tener productos más competitivos y promoción tanto de exportaciones como de atracción de inversiones”⁵. Sin embargo, la teoría debe de llevarse con armonización hacia la práctica, respetando las realidades de cada uno de los países y sobre todo, el gobierno debe de acompañar a la pequeña, mediana y gran empresa en la agilización de los procesos, recursos humanos e investigaciones en el campo o área en que se desea especializar para elevar los niveles de exportación.

“Los empresarios han puesto mucho de su parte para encontrar nuevos clientes en Estados Unidos, pero se tiene que hacer mucho más en el campo de la competitividad al bajar los costos de transporte y energía y en capacitación del recurso humano”⁶ con el objetivo de obtener mejores beneficios.

³ AGROEXPORT. *7 años del DR- CAFTA: exportaciones guatemaltecas han crecido en un 32% a EE.UU.* <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/07/7-anos-del-dr-cafta-exportaciones-guatemaltecas-han-crecido-en-un-32-a-ee-uu/>. Fecha de consulta: 19/07/2014.

⁴ Diario la Economía. *Comercio entre Honduras y USA aumento un 56% con el CAFTA.* <http://www.elheraldo.hn/economia/709329-216/comercio-entre-honduras-y-usa-aument%C3%B3-en-565-con-el-cafta>. Fecha de consulta: 20/07/2014.

⁵ PrensaLibre.com. *A 10 años del CAFTA.* http://www.prensalibre.com/economia/Fanny_D-_Estrada-opinion-columna-Comercio-A_10_anos_del_CAFTA_0_1169283198.html. Fecha de consulta: 18/07/2014.

⁶*Ibidem.*

1.2 Factores en el DR-CAFTA que han condicionado la estimulación y diversificación del comercio

Los factores que han condicionado la estimulación y diversificación del comercio son la débil normativa de El Salvador, Guatemala y Honduras en relación al mercado estadounidense, con quien se espera incrementar los niveles de exportación debido a la alta demanda de productos que hay en ese país. La normativa es débil en vigilancia y no se cumplen los requisitos en los países del Triángulo Norte.

Otro factor que condiciona la estimulación y diversificación del comercio y que es un detractor, es la poca o nula financiación hacia la investigación e infraestructura necesaria. Si los países del Triángulo Norte cumplen con los requisitos, los mantiene y los documenta por escrito, entonces la demanda se satisface en el mercado estadounidense, donde hay bastante competitividad con otros países.

Según información brindada en una entrevista por la licenciada Ana Leonor Díaz de Pocasangre de la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT), Actualmente se trabaja para solucionar estos detractores del tratado y se le conoce como la “brecha país” que son las leyes que se duplican, leyes no armonizadas que no permiten que el país se integre totalmente a exportar hacia Estados Unidos. En COEXPORT se trabaja con el consejo de calidad del Ministerio de Economía en la Sección de Tratados Comerciales. Una de las principales razones es que se considera que el entorno del país no es adecuado para que se genere exportación. Según estudios por parte de la empresa que brinda asesorías a la pequeña, media y gran empresa, no se aprovechó un periodo privilegiado para Centroamérica, en el que solo la región centroamericana exporta a Estados Unidos, ya que el gobierno no apoyó.

Finalmente, El Salvador, Guatemala y Honduras carecen en infraestructura (laboratorios), servicios de apoyo, un gobierno ágil que brinde soporte cuando un privado no lo da, porque las condiciones económicas no lo hacen. Además, el diseño de la legislación es una trampa para dilatar el proceso y que se genere información para poder mejorar la calidad del proceso de elaboración de los productos nacionales.

1.2.1 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Las medidas sanitarias y fitosanitarias que están reguladas en el DR-CAFTA son retomadas del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF), el cual entró en vigor al quedar establecida la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 1 de enero de 1995. Las MSF establecidas en el Acuerdo son todas aquellas leyes, reglamentos, prescripciones y procedimientos, establecidos por los países, necesarias para proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales en el territorio de las partes, esto con el objetivo de proteger sus territorios de plagas y enfermedades que pongan en peligro la salud de la población; el Acuerdo MSF autoriza a los países a establecer sus propias normas para propiciar el seguro intercambio económico de los productos.

El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Comité MSF) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), es el foro creado para la celebración de consultas en lo que respecta a toda medida en materia de inocuidad de los alimentos o control sanitario de los animales y los vegetales que afecte al comercio, a la vez que garantiza la aplicación de las disposiciones de acuerdo. Al igual que en el caso de los demás comités de la OMC, todos los países miembros de ella pueden formar parte de ese comité. El Comité MSF de la OMC brinda a los miembros la oportunidad de plantear sus preocupaciones sobre las MSF de otros miembros. Ésta es la labor primordial del Comité MSF en materia de supervisión de la aplicación del acuerdo.

Los gobiernos reconocen que “puede ser necesario y conveniente el uso de restricciones del comercio para garantizar la inocuidad de los alimentos y la protección sanitaria de los animales y los vegetales”⁷. Sin embargo, muchas veces los “gobiernos se ven sometidos a presiones a fin de que, en lugar de limitarse a aplicar las medidas necesarias utilizan las restricciones sanitarias y fitosanitarias para proteger a los productores nacionales de la competencia económica”⁸. Es decir, crear una restricción sanitaria o fitosanitaria que no esté justificada científicamente se convertirá en un instrumento proteccionista muy eficaz y, debido a su complejidad técnica, un obstáculo difícil de impugnar para los países pobres.

Es de conocimiento que las normas internacionales son más estrictas que las normas nacionales de los países pobres, las cuales generan limitantes para su aplicación en productos nacionales, por falta de recursos económicos y humanos para cubrir costos. Si bien el Acuerdo MSF de la OMC reconoce el derecho de los Estados a no utilizar las normas internacionales, los países se encuentran ante la limitante de aplicar las MSF a sus productos nacionales para poder optar a los beneficios comerciales; en ese sentido, es de suma importancia que los países pobres elaboren un marco regulador capaz de armonizar las normativas nacionales con las internacionales referentes al Acuerdo MSF “que permitiría a los países pobres elegir su nivel de riesgo y de estándares apoyados en evaluaciones de riesgo acreditados científicamente (para la elaboración de productos)”⁹. En consecuencia a este fenómeno, la armonización de las normas nacionales con las internacionales también significarían un costo muy elevado para los países pobres por la búsqueda de compatibilidad con los estándares de inocuidad y calidad de los países más avanzados, generando una discrepancia con los países ricos y sus consumidores ante la posible armonización hacia estándares de producción muy bajos.

Ante la entrada en vigor del DR-CAFTA, los países centroamericanos expresaron inconformidad por la posibilidad que los asuntos sanitarios y fitosanitarios se convirtieran en barreras al comercio. Esto teniendo en cuenta las diferencias en cuanto a clima, plagas o enfermedades existentes, y de precaria situación en materia de inocuidad de los alimentos de los países de Triángulo Norte centroamericano. Imponer las mismas prescripciones sanitarias y fitosanitarias a los alimentos y a productos de origen animal o vegetal es inapropiado, puesto que esas restricciones y controles a las exportaciones propician el

⁷ Organización Mundial del Comercio (OMC). *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*.
/http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmtseries4_sps_08_s.pdf. Fecha de consulta: 15/07/2014.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Ibidem*.

cierre del mercado entre los países que no cumplen con los estándares de las MSF, lo que se traduciría en el mínimo intercambio de bienes.

Debido a esta situación, los productores agrícolas e industriales del Triángulo Norte centroamericano, consideran las regulaciones sanitarias y fitosanitarias impuestas dentro del acuerdo como injustas debido a los efectos negativos sobre el intercambio comercial. Esta dinámica se observa cuando las medidas injustificadas son impuestas por el país importador a un país exportador, y estos optan por no cumplirla dado a que no logran financiar los costos necesarios para las medidas, el efecto final será equivalente a prohibir las exportaciones, lo que se traduciría en un aumento de precios sobre los productos y un decrecimiento en los volúmenes de producción.

En el caso de que los exportadores opten por cumplir las medidas pese a ser no justificadas, “el efecto sería similar al efecto de un arancel (equivalente al costo de cumplimiento): es decir, mayores precios en el mercado del país importador, por su parte, si bien las regulaciones técnicas necesarias (ejemplo: una regulación MSF justificada) pueden incrementar también los costos de producción del exportador (ejemplo: la medida se aplica a todas las importaciones independientemente de su origen, de modo que se afecte el precio en el país importador), permiten, entre otros beneficios, eliminar las externalidades negativas causadas, por ejemplo, por agentes patógenos en la salud humana, animal y vegetal”¹⁰.

Algunas de las experiencias positivas y evidentes en su alza de exportaciones luego de DR-CAFTA son las empresas productoras de lácteos, artesanías, sector de la agroindustria (hortalizas y quesos), alimentos (arroz preparado y boquitas), dulce de panela, horchata, entre otros.

Es interesante conocer la dinámica de las empresas que han logrado incursionar en el mercado estadounidense. Por ejemplo la empresa de lácteos San Julián S.A de C.V, produce el queso y la crema, los desechos de esta producción son redirigidos a cerdos, de tal forma que estos eliminen a través del ciclo natural los desechos. Es de esa manera como la empresa San Julián S.A de C.V ha logrado cumplir los requisitos, y a la vez cuenta con dos productos bastante fuertes en El Salvador.

Otra empresa salvadoreña que ha logrado abrirse en el mercado estadounidense es Petacones S.A de C.V; A partir de una entrevista realizada al licenciado Daniel Vides, asesor contable de la empresa se brindó algunos datos sobre los inicios del proceso de exportación de lácteos, el cual tiene sus inicios en 1972; convirtiéndose en una de las primeras empresas en exportar dicho producto, con el DR-CAFTA se ha logrado acceder a algunos beneficios pero solamente se ha logrado luego de que el gobierno salvadoreño renegociara algunos elementos del acuerdo que les permitiera comerciar; pero que a pesar de la apertura que ha brindado el acuerdo no ha sido fácil mantenerse en el campo. Sin

¹⁰ Tovar, Carlos: *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio. Informe sobre Honduras y Nicaragua*. Editado por Banco Interamericano de Desarrollo. <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/4284/Medidas%20sanitarias%20y%20fitosanitarias%20y%20obst%C3%A1culos%20t%C3%A9cnicos%20al%20comercio.%20Informe%20sobre%20Honduras%20y%20Nicaragua.pdf?sequence=1>. Fecha de consulta: 15/07/2014.

embargo, menciona que al tener la maquinaria adecuada y apearse estrictamente a los requisitos que el DR-CAFTA exige, entonces sí se puede tener beneficios comerciales. Sus exportaciones han sido sensibles al alza a través de los años, así se refleja en los datos que se presentan en la Tabla N° 1.1.

Tabla No 1.1
Exportaciones de Petacones S.A de C.V en dólares y libras

AÑO	EN DOLARES (US)	PESO EN LIBRAS (LBS)
2004	\$269,000	No contabilizado
2008	\$880,000	270,000 lbs
2013	\$1,281,000	340,000 lbs

Fuente: Resultados de exportaciones de Petacones S.A. de C.V

Algunas experiencias negativas o no sensibles al alza de los niveles de exportación son los cárnicos en mayor medida, ya que no se cuenta con los requisitos mínimos para los rastros donde se empieza el proceso de producción. El Salvador está detrás de Honduras y Guatemala en este rubro. Aún hay muchas medidas sanitarias y fitosanitarias que hay que cumplir para lograr exportar cárnicos. Otras empresas que no lograr incursionar en el mercado también son las pequeñas empresas de lácteos. Estos productores hasta ahora no han logrado que su leche sea aceptada por la industria quesera que exporta hacia Estados Unidos, ya que los productores no cuentan con los equipos de refrigeración adecuados que controlan el riesgo de contaminación de bacterias, debido a que el costo de los mismos es muy elevado. Los pequeños productores podrían asociarse para obtener y compartir dichos equipos, después de lo cual su leche podría ser sujeto de compra por la industria quesera que exporta a Estados Unidos.

Anteriormente se mencionó que los gobiernos son clave para que sus pequeñas y medianas empresas logren cumplir estos estándares mínimos para la exportación de sus productos. Sin embargo, no se cuenta más que con capacitaciones generales. Otras entidades como el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (FANFC) realizaron programas de asistencia en medidas sanitarias y fitosanitarias en Centroamérica.

El gráfico 1.3 representa los resultados estadísticos obtenidos a partir de cada uno de los programas de asistencia en MSF para Centroamérica, el FANFC en 2007, y que fueron introducidos en una base de datos clasificada por: países, donante, área y por tipo de asistencia, de manera tal que pudiesen ser analizados desde distintos ángulos.

Tabla No. 1.2
Porcentaje de programas de asistencia del FANFC para países Centroamericanos

Seguridad Alimenticia	31.85 %
Seguridad Animal	15.9 %
Seguridad Vegetal	21.09 %
General	31.86%

Fuente: Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (FANFC)

“Las actividades o cursos relacionados con seguridad animal han sido los más fáciles de clasificar y de igual forma han sido los más enfocados a los problemas existentes en Centroamérica. De 679 cursos, la mayoría ha sido en temas generales incluyendo inspección, servicios de estandarización y normas y programas sobre epidemias. De los 679 cursos documentados, poco más de 150 han sido actividades únicas e individuales, la mayoría han sido cursos impartidos más de una vez. La mayor parte de las actividades han sido impartidas a través de oficinas locales gubernamentales pero a su vez con participación de la industria”¹¹. Diversas entidades que no están estrechamente vinculadas con el desarrollo del DR-CAFTA han cooperado en la realización de capacitaciones de MSF que propicien una tecnificación de los procedimientos a seguir para la elaboración de productos según su área.

Actualmente, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo (USAID), ha proporcionado asistencia financiada a través de capacitaciones que pretende dar ayuda técnica para propiciar el cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias.

Algunas buenas prácticas implementadas a través de los programas de asistencia regional por parte de la USAID para la implementación del DR-CAFTA, es acerca del proyecto que ayudó a habilitar el acceso bidireccional al mercado para una cantidad considerable de productos en el marco del DR-CAFTA a través de la equivalencia el cual permitiría “el reconocimiento mutuo de medidas diferentes pero equivalentes para alcanzar estándares internacionales”¹² y que tiene por objetivo la revisión de los estándares actuales y la recomendación de nuevos que propicien un intercambio más favorable para la región del Triángulo Norte centroamericano, principalmente en productos animales y lácteo.

Además estableció programas de monitoreo para el control de plagas en el área agrícola a través de la capacitación sobre buenas prácticas agrícolas y la creación de políticas nacionales que permitan asistir a los países del DR-CAFTA en la creación de leyes y regulaciones para el control efectivo de plagas.

Los productores han logrado identificar algunos elementos que propician una mayor estimulación al comercio, tales como las capacitaciones, la asistencia técnica, la asociación, comunicación con los gobiernos y los estudios científicos de admisibilidad; otro componente importante en la gestión MSF en el comercio es la comunicación de los productores con los gobiernos nacionales y extranjeros para armonizar las medidas, por ejemplo “los productores guatemaltecos aprovechan del intercambio con su gobierno para expresar sus posiciones, y obtener insumos de las autoridades de Estados Unidos”¹³, lo que

¹¹ Clark Richard, L. y Méndez, Jorge I. *Síntesis de las actividades de asistencia técnica relacionada con normas sanitarias y fitosanitarias llevadas a cabo en Centroamérica y Panamá (2001 – 2007)*. http://www.standardsfacility.org/Files/AidForTrade/Consultation_CA_R.Clark_Spanish_.pdf. Fecha de consulta: 15/07/2014.

¹² USAID Centroamérica. *Evaluación de programas de comercio del DR-CAFTA. Programas de asistencia regional de USAID para la implementación del tratado DR-CAFTA*. http://www.caftadr.net/9-22_Regional_CAFTA_Brochure-Spanish.pdf. Fecha de consulta: 20/07/2014.

¹³ Takayoshi, José Yamagiwa, Hans G.P. Jansen, y Orden, David. *CAFTA y las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Recomendaciones para los Pequeños Agricultores*. <http://unpan1.un.org/intrdoc/groups/public/documents/icap/unpan033269.pdf>. Fecha de consulta: 13/07/2014.

posibilita contrarrestar posiciones entre ambos países. Un punto importante es el alto grado de asociación por medio de gremios comerciales de Guatemala y Honduras que abre una zona de comunicación entre los productores nacionales y el gobierno de los Estados Unidos.

1.2.2 Protección a la propiedad intelectual

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), de la OMC, fue creada en 1970 y tiene por objetivo “velar por la protección de los derechos de los creadores y los titulares de Propiedad Intelectual a nivel mundial y, por consiguiente, contribuir a que se reconozca y se recompense el ingenio de los inventores, autores y artistas”¹⁴. En ese sentido, los Estados miembros elaboran y armonizan normas y prácticas que protegerán los derechos de la propiedad intelectual por medio del otorgamiento de un plazo determinado a las invenciones.

El modelo neoliberal impulsa la consolidación de organismos internacionales como la OMC como una de las entidades más representativa del neoliberalismo, por lo que desempeña un rol importante en el proceso de la globalización. Sobre el particular, es importante mencionar que "el papel de los organismos económicos internacionales resulta fundamental para la configuración del nuevo orden mundial. El poder económico y político es centralizado en las diferentes instituciones de carácter global (en este caso la OMC) para exportar e imponer los modelos occidentales de desarrollo, de tecnología y de expertos, al resto del mundo"¹⁵.

Debido a la consolidación de organismos internacionales que rigen el comercio a nivel mundial, fue necesario que el capital protegiera las creaciones de nuevas invenciones a nivel internacional a través del Derecho de la Propiedad Intelectual (DPI) que se dedica a estudiar las dispensas o prerrogativas de los creadores y titulares de obras protegidas, ya sea en el campo literario y/o artístico, así como en el área industrial y comercial, siempre y cuando se encuentren bajo el régimen del derecho de autor o de los derechos de propiedad industrial, según la naturaleza de la creación.

Dependiendo del campo al que pertenezcan las creaciones protegidas, la propiedad intelectual se clasifica en dos vertientes: el derecho de autor y la propiedad industrial.

En este caso, se tomará en consideración el derecho de la propiedad industrial como vertiente del derecho de la propiedad intelectual. La propiedad industrial “es el conjunto de disposiciones cuyo objeto es la protección de las creaciones que tienen aplicación en el campo de la industria y el comercio (invenciones, marcas, nombres comerciales, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales y esquemas de trazado de circuitos integrados) y la protección contra la competencia desleal, incluyendo aquellos

¹⁴Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. *¿Qué es la propiedad Intelectual?* http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/es/intproperty/450/wipo_pub_450.pdf. Fecha de consulta: 02/07/2014.

¹⁵Viteri Díaz, Galo: *Notas sobre Globalización*. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008b/389/ORGANISMOS%20INTERNACIONALES%20Y%20GLOBALIZACION.htm>. Fecha de consulta: 02/07/2014.

actos que infringen los llamados secretos industriales o secretos empresariales¹⁶; es decir, que la propiedad industrial aplica para la industria, comercio, agroindustria y productos fabricados y naturales.

El DPI es impulsado por la OMC; "éste fue precisamente establecido con el objetivo de reforzar las ventajas del capital transnacional y dotarlas de legitimidad a través del gobierno de la economía mundial. Los denominados "derechos de la propiedad intelectual e industrial" fueron concebidos con miras a perpetuar el monopolio de las multinacionales, garantizar sus enormes beneficios y crear numerosos obstáculos adicionales al desarrollo industrial autónomo de las periferias. De igual manera, la ofensiva de la OMC para integrar la agricultura en un mercado mundial abierto y no regulado destruirá cualquier intento por parte de los países del Sur de garantizar [...] su bienestar"¹⁷.

Las patentes son parte de la propiedad intelectual en el ámbito de la propiedad industrial, porque le confieren al titular o creador de una invención el derecho legal de fabricar, ofertar para la venta o exportación de una invención previamente patentada.

En las tablas No.1.4 y 1.5 se puede observar de manera general en el caso de El Salvador, la existencia de esfuerzos por impulsar la investigación en el área de patentes nacionales para la comercialización de productos con bajos costos.

Desde 2004 hasta 2013 se presentaron 91 solicitudes de patentes de invención a nivel nacional y las extranjeras son 859 en total. Entre 2007 y 2011 el Centro Nacional de Registros de la República de El Salvador (CNR), recibió 15 solicitudes, respectivamente. Estas cifras han sido las más altas en los últimos 10 años. Se puede observar que el número de solicitudes entre nacionales y extranjeros es asimétrico.

En cuanto al número de concesiones o registros de patentes de invención a productores nacionales que fueron aprobadas es de 7 de las 91 solicitudes presentadas. En el caso de las solicitudes extranjeras se observa que son alrededor de 260 aprobadas de un total de 859 patentes de invención.

¹⁶Guerra Romero, Roberto: *Nociones del Derecho de Propiedad Intelectual En El Salvador*. http://legalcorp.com.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=11:nociones-del-derecho-de-propiedad-intelectual-en-el-salvador&catid=2:actualidad&Itemid=3, Fecha de consulta: 02/07/2014.

¹⁷ Viteri Díaz, Galo, *Op. cit.* Pág. 9.

Tabla No. 1.3
Solicitudes presentadas de patentes. Entre 2004 y 2013 ante el CNR

ITEMS ↓	SOLICITUDES PRESENTADAS 2004-2013											
	Año ↓	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total de solicitudes presentadas
Patentes de Invención	Nacionales	7	5	6	15	15	4	8	15	6	10	91
	Extranjeras	227	292	260	20	9	11	8	7	14	11	859
	Fase Nacional PCT	-	-	-	-	249	233	269	241	203	172	1367
	Solicitudes PCT	-	-	-	-	2	3	-	1	-	-	6
	Total del año	234	297	266	35	275	251	285	264	223	193	2323
Modelos de Utilidad	Nacionales	3	2	14	6	8	5	2	6	3	7	56
	Extranjeras	1	1	1	-	1	1	1	1	2	3	12
	Fase Nacional PCT	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Solicitudes PCT	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
	Total del año	4	3	15	6	10	6	3	7	5	10	69
Diseños Industriales	Nacionales	9	27	41	15	21	25	35	26	8	8	215
	Extranjeras	27	47	31	43	20	19	14	21	32	27	281
	Total del año	36	74	72	58	41	44	49	47	40	35	496
Total de Patentes de Invención, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales y Total de Solicitudes PCT por año.		274	374	353	99	326	301	337	318	268	238	2888

Fuente: Centro Nacional de Registros de la República de El Salvador.

Tabla No. 1.4
Concesiones de patentes registradas. Entre 2004 y 2013 ante el CNR

ITEMS ↓	NÚMERO DE CONCESIONES O REGISTROS 2004-2013											
	Año ↓	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Total de concesiones o registros
Patentes de Invención	Nacionales	1	1	3	-	2	-	-	-	-	-	7
	Extranjeras	12	20	28	11	21	13	28	46	33	48	260
	Total del año	13	21	31	11	23	13	28	46	33	48	267
Modelos de Utilidad	Nacionales	-	2	1	-	3	-	-	-	-	2	8
	Extranjeras	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
	Total del año	-	2	2	-	3	-	-	-	-	2	9
Diseños Industriales	Nacionales	5	8	42	6	15	14	10	14	10	2	126
	Extranjeras	49	34	47	30	20	20	33	27	7	20	287
	Total del año	54	42	89	36	35	34	43	41	17	22	413
Total de Patentes de Invención, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales por año.		67	65	122	47	61	47	71	87	50	72	689

Fuente: Centro Nacional de Registros de la República de El Salvador.

Es decir que El Salvador concesionó el 7.69% del total de las solicitudes de patentes a los nacionales y el 30.26% de concesiones a las extranjeras. Si bien es cierto, ambas cifras de solicitudes presentadas con respecto a las aprobadas es asimétrico, las concesiones extranjeras poseen mayor ventaja sobre las nacionales.

A raíz de lo anterior es importante aclarar que la propiedad intelectual fue creada y es protegida por la OMPI como entidad internacional. En el caso del DR-CAFTA como

acuerdo sobre comercio internacional, incluye las medidas sobre la propiedad intelectual propuestas por la OMPI. En ese sentido, desde la firma del acuerdo a partir de 2004, los países del Triángulo Norte centroamericano han percibido que las medidas adoptadas para la protección de la propiedad intelectual han repercutido en la estimulación y diversificación de la producción nacional de los tres países, específicamente en el área agrícola debido a que los DPI han sido elaborados con el objetivo de favorecer a importadores, lo cual ha repercutido en el comercio nacional al no hacer uso adecuado de políticas que apoyan la investigación para la invención en la región del Triángulo Norte centroamericano.

Es importante destacar que el modelo neoliberal ha otorgado a “OMC proteger la propiedad de las corporaciones y de los monopolios sobre las patentes de plantas, procesos, variedades de semillas, drogas, software y todo capital, promoviendo sus intercambios de bienes a pesar de cualquier efecto negativo y derribando cualquier protección laboral, del medio ambiente, de la salud y de la seguridad, que pudiera limitar las ganancias de las corporaciones”¹⁸.

La propiedad intelectual se encuentra en las disposiciones generales del DR-CAFTA a través del cumplimiento de las normas relacionadas con la propiedad industrial y los derechos de autor. El capítulo quince, sobre propiedad intelectual, incluye una serie de temáticas concernientes a la protección del mismo, entre las que destacan: la protección de las marcas, las indicaciones geográficas, nombres de dominio en internet, derechos de autor como las obligaciones pertinentes a los derechos de autor y derechos conexos, protección a señales de satélite codificadas, patentes, medidas sobre ciertos productos regulados y observancia, entre otros.

De manera general, la protección de la propiedad intelectual después de la ratificación del DR-CAFTA se vio más interesada en regular los productos farmacéuticos y los agroquímicos (AQ). En el caso de los DPI protegidos por el DR-CAFTA, fueron discutidos de manera amplia antes de su implementación, ya que las patentes y el acceso a los AQ específicamente, se convierten en una de las materias más sensibles.

Es por ese motivo que la presente investigación se centrará en mayor medida al estudio de la competitividad comercial del sector agrícola, ya que es una de las áreas económicas más dinámicas del Triángulo Norte centroamericano y cuya dinamización dependerá de las condiciones de acceso de los productores a los insumos agrícolas que permiten la subsistencia del cultivo a las condiciones del ambiente.

Los productos AQ son utilizados para la tecnificación, producción y diversificación de la agricultura nacional es por esa razón que "el DR-CAFTA abre ampliamente los mercados de Estados Unidos y Centroamérica mediante la eliminación de casi un 100 % de los aranceles de importación. Aun así, los productos agrícolas sensibles de Centroamérica obtuvieron protección adicional a través de largos períodos de desgravación arancelaria.

¹⁸Viteri Díaz, Galo, *Op. cit.* Pág. 9.

Los efectos esperados del acuerdo dependerán en gran medida de la implementación de políticas complementarias para mejorar la competitividad de la región"¹⁹.

Asimismo, el modelo neoliberal facilitó la reconcentración de la riqueza de las corporaciones exportadoras hacia los países del Triángulo Norte centroamericano a través de la consolidación del DR-CAFTA, ya que despoja al Estado como ente regulador de asuntos comerciales, sustituyéndolo por las normativas del acuerdo, pues el Estado no posee la capacidad para velar por la producción nacional ante el inminente intercambio y/o importación de bienes provenientes de transnacionales que comercializan productos tradicionales, es decir, con oportunidad de ser producidos a nivel local y con los mismos beneficios que los nacionales. La diferencia radica que las empresas extranjeras poseen mayor capacidad de producción y distribución.

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, “abarca normas que protegen los productos y procesos de titulares de marcas registradas –es decir, la propiedad intelectual- de la competencia por parte de productos genéricos, que habitualmente redundan en menores precios. "Las normas de propiedad intelectual del DR-CAFTA conceden mayores protecciones monopólicas que la actual legislación estadounidense o que el Acuerdo de la OMC sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC). La Organización Mundial de la Salud y otras instancias han expresado su inquietud en el sentido de que estas normas ADPIC Plus* entorpezcan aún más la competencia por parte de los genéricos [...] con consecuencias especialmente graves en los países más pobres [...] establece cláusulas específicamente relacionadas a los agroquímicos, que endurecen la protección en materia de patentes e información no divulgada. La implementación de dichos acuerdos hace prever un escenario más restrictivo para la competencia en el mercado de AQ"²⁰.

En el caso de la producción de agroquímicos, el “CAFTA-DR permiten ciertas flexibilidades en la aplicación de los DPI, entre las más importantes, el otorgamiento de licencias obligatorias e importaciones paralelas. Al respecto, los países centroamericanos previamente han tenido la posibilidad de implementar dichas herramientas en el marco del Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados al Comercio (ADPIC), pero su utilización ha sido poco efectiva”²¹.

Lo anterior se debe a las medidas impulsadas por los ADPIC que permiten que estas limitaciones que generalmente son utilizadas durante emergencias nacionales por los

¹⁹ Kilian Bernard y Rivera Luis. *El Impacto potencial del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA) sobre la agricultura orgánica centroamericana*.

<http://www.hondurassiexporta.hn/herramientas-usa/wp-content/uploads/2012/05/impacto-cafta-en-agricultura-organica.pdf>. Fecha de consulta: 02/07/2014.

²⁰ Martínez, Gerson E. *Derechos de Propiedad Intelectual sobre Agroquímicos en CAFTA-DR*. <http://www.repo.funde.org/615/2/COMPET-2.pdf>. Fecha de consulta: 02/07/2014.

²¹ *Ibidem*.

*Las limitaciones de los ADPIC son: *licencias obligatorias* se entiende el permiso que da un gobierno para producir un producto patentado o utilizar un procedimiento patentado sin el consentimiento del titular de la patente. *Importación paralela*: Importación, sin autorización del titular de un derecho de propiedad intelectual, de un producto protegido que ha sido comercializado en el extranjero por el titular de la patente o por una parte autorizada.

Estados en favor de la población, para subsanar un inminente desabastecimiento de productos agrícolas entre otras consecuencias pues estas limitaciones que permiten que la población acceda a productos agrícolas patentados bajo otras marcas previamente otorgado el permiso del dueño de la invención, lo que reduce costos para el productor y consecuentemente para el consumidor. Sin embargo, en el DR-CAFTA esta excepción a través de las limitaciones de patentes es reducida por la incorporación de los ADPIC *plus* que limita su uso por los gobiernos durante emergencias nacionales.

Además de reducir el uso de limitaciones, los costos de producción agrícola han sido elevados por las patentes de los AQ; Guatemala se ha convertido en productor de agroquímicos para disminuir costos en favor de la población. Sin embargo, estos esfuerzos se han visto mayormente entorpecidos en su producción e incluso importación de nuevos productos AQ de otras casas distribuidoras y productoras, ya que los aspectos sobre la protección del derecho a la propiedad intelectual son explícitos y se debe respetar al titular de la invención o de la marca registrada en el país a través de la patente, esto implica que ninguna otra casa distribuidora y productora podrá importar una marca de AQ diferente a la patentada en el país.

La problemática actual de los países centroamericanos, en especial la de los del Triángulo Norte de la región, es muy compleja, porque trasciende a cuestiones económicas-comerciales o de cualquier actividad productiva que se practique según el sector, ya que la agricultura es la base de todo un sistema de vida, no solo de poblaciones rurales sino también urbanas que dependen de ella para asegurar su seguridad alimentaria.

Pese a los esfuerzos de los gobiernos enfocados al aumento del rendimiento agrícola, a través del apoyo al sector con la introducción de semillas mejoradas (como el caso de El Salvador) e incluso la adaptación de cultivos a las zonas climáticas, no ha llevado en mayor medida a elevar los índices de producción agrícola en los países del Triángulo Norte centroamericano.

A continuación se elabora un breve esbozo de cada uno de los países en estudio para mayor comprensión de los posibles impactos en la estimulación de la competitividad de la agricultura como base fundamental para el desarrollo de los mercados y cómo las restricciones provenientes del DR-CAFTA apoyadas por la OMC interfieren sobre la producción agrícola del sector centroamericano en estudio.

a) El Salvador

A partir del 1 de marzo de 2006, entró en vigencia en El Salvador el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, y con éste se retoma el proceso de apertura comercial en el país, a través de un programa de desgravación arancelaria “en más de 7,900 partidas arancelarias, cuyos aranceles se suprimirían a partir del primer día de vigencia del tratado y luego de manera escalonada hasta por un período de veinte años”²².

²² Moreno, Raúl. *CAFTA-DR agricultura y soberanía alimentaria*.
http://csociales.fmoues.edu.sv/files/tlc_agricultura.pdf. Fecha de consulta: 03/07/2014.

Ante la supresión de aranceles de productos importados no necesariamente se propiciarán un libre acceso al mercado, ya que Estados Unidos niega el trato especial y diferenciado en virtud de estas asimetrías hacia países pobres. Asimismo, mantiene prácticas discriminatorias y de comercio desleal que repercuten con efectos negativos a los productores salvadoreños por las dificultades de acceso al mercado estadounidense a causa de las políticas de apoyo y subsidios que Estados Unidos mantiene a su sector agrícola, como auténticas barreras comerciales que limitan las importaciones de Estados Unidos en este sector.

Adicionalmente, la falta de intensificación comercial a los países pobres a raíz de la negación del Trato Especial y Diferenciado el sector agrícola se ve afectado también por la considerable suma de costos de producción de la mayoría de cultivos agrícolas, por ser fruto de la adopción de un modelo de producción agrícola basado en la productividad y el incremento de la producción, a través del uso intensivo de insumos agrícolas, en este caso de los AQ. Ante esta situación, se vuelve vulnerable el cambio del precio del producto agrícola ante la fluctuación del costo de los AQ, lo que conllevaría a un efecto cascada en detrimento de la población nacional productora y consumidora, como se explicó anteriormente.

En el DR-CAFTA “se incluyó el capítulo sobre la protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) [...] que establece cláusulas específicas relacionadas a los AQ que incorporan nuevas figuras de protección en materia de patentes e información no divulgada respecto a lo establecido en el marco multilateral”²³.

Lo anterior se refiere a que si un determinado producto AQ posee el uso indiscriminado de la patente del ingrediente activo por 20 años, si los procesos administrativos gubernamentales demoran más de 5 años, estos se sumarán al final del periodo de la patente sumando 25 años o más. En años anteriores, el periodo de exención de la patente y de los procesos administrativos iba inmerso en el plazo de 20 años. En la actualidad, se le brinda mayor protección al dueño de la invención y no al futuro productor nacional.

Ante la actividad agrícola y la consecuente comercialización de AQ en El Salvador, se observa que no es una “industria formuladora de plaguicidas que pueda influir en la formación interna de precios (de los AQ). Por lo tanto, el mercado interno es un tomador neto de precios y estos últimos dependen de los proveedores en el mercado mundial [...] Son 49 representantes de casas agrícolas registradas en El Salvador. Estas son filiales de compañías extranjeras productoras de agroquímicos que venden sus productos en el mercado interno [...]”²⁴.

El neoliberalismo pese a estar en contra de la formación de monopolios y oligopolios, en la práctica difiere, ya que estos proveedores mantienen el oligopolio de los insumos agrícolas. Asimismo, los productos AQ contienen patentes vigentes, esto impide que El Salvador pueda producirlos con bajos costos para beneficiar a la población

²³Martínez, Gerson E. *Op. cit.* Pág. 13.

²⁴*Ibidem.*

productora y consumidora; esto hace vulnerable al sector agrícola porque el Estado solamente recibe precios de casas proveedoras extranjeras, que no impulsa la dinámica de la sana competencia y consecuentemente, la disminución de costos de los insumos. Además, El Salvador se ve afectado por la falta de investigación por parte del Estado y entidades no gubernamentales en la producción de este rubro industrial.

b) Guatemala

El caso de Guatemala es diferente, ya que producen agroquímicos. Esta producción asciende a “\$250 millones al año aproximadamente de los cuales el 12% y 16% son exportados”²⁵.

Guatemala se distingue de los demás países centroamericanos por ser el único que actualmente tiene la capacidad de fabricar agroquímicos pese a limitaciones por el uso de las patentes de los ingredientes activos de algunos productos AQ.

Guatemala es el único país que previo a la implementación del DR-CAFTA “protegió los datos de prueba para el registro de comercialización de plaguicidas (AQ) que contuvieran un nuevo componente químico, contra su divulgación y competencia desleal por un plazo de 15 años”²⁶. Esa disposición evitaba que un tercero interesado en obtener autorización para comercializar algunos productos AQ en el mercado guatemalteco se valiera del uso de la información protegida por la patente del AQ nacional.

Finalmente el comercio guatemalteco de AQ con respecto a los demás países del Triángulo Norte centroamericano, posee una posición ventajosa por su capacidad de producción, al ser el único país en Centroamérica que es capaz de sintetizar principios activos de AQ en especial de plaguicidas. “existe un gran número de empresas formuladoras de plaguicidas que tienen como mercado destino los demás países de la región. El nivel de concurrencia de empresas en el mercado de AQ genera condiciones aceptables de competencia a nivel interno, pues no se observan posiciones dominantes de mercado de alguna empresa”²⁷. Es decir, no existen monopolios que puedan afectar la competitividad de los precios de los AQ para la producción del sector agrícola.

c) Honduras

Al igual que El Salvador, la cadena de comercialización de AQ en Honduras depende de las importaciones y de los distribuidores de las casas extranjeras de agroquímicos.

Es importante mencionar que las importadoras más prominentes de Honduras son Bayer S.A y DUWEST. Ambas son filiales de compañías multinacionales que “suman el 40.5 % del total de permisos de importación durante 2005”²⁸. Después de la entrada

²⁵Moreno, Raúl. *Op. cit.* Pág. 14.

²⁶*Ibidem.*

²⁷*Ibidem.*

²⁸*Ibidem.*

en vigor del tratado, se puede observar que el oligopolio de importación de patentes en Honduras se concentra en dos grandes empresas multinacionales.

El grado de concentración y el bajo nivel de competencia “en la cadena de comercialización en Honduras (importadores) puede explicar la baja disponibilidad de productos en el mercado interno. En este contexto, los niveles de precio son poco competitivos para el agricultor hondureño, el cual se enfrenta a la dificultad de no poder escoger entre una amplia gama de productos”²⁹.

Finalmente, la actividad agrícola hondureña se ha visto obligada a incrementar el uso de insumos agrícolas para cumplir con las demandas y medidas necesarias para la exportación y para el consumo nacional. Estas conductas en ocasiones han sido fomentadas por acciones de políticas públicas de los gobiernos, porque se da una “mecanización y la adopción de tecnologías que incrementen la productividad en estas actividades tienen como principal obstáculo la falta de recursos financieros. Ello ha sido una limitante persistente en los países de la región, lo cual se refleja en los bajos porcentajes de crédito destinado a estas actividades por parte de la banca privada”³⁰.

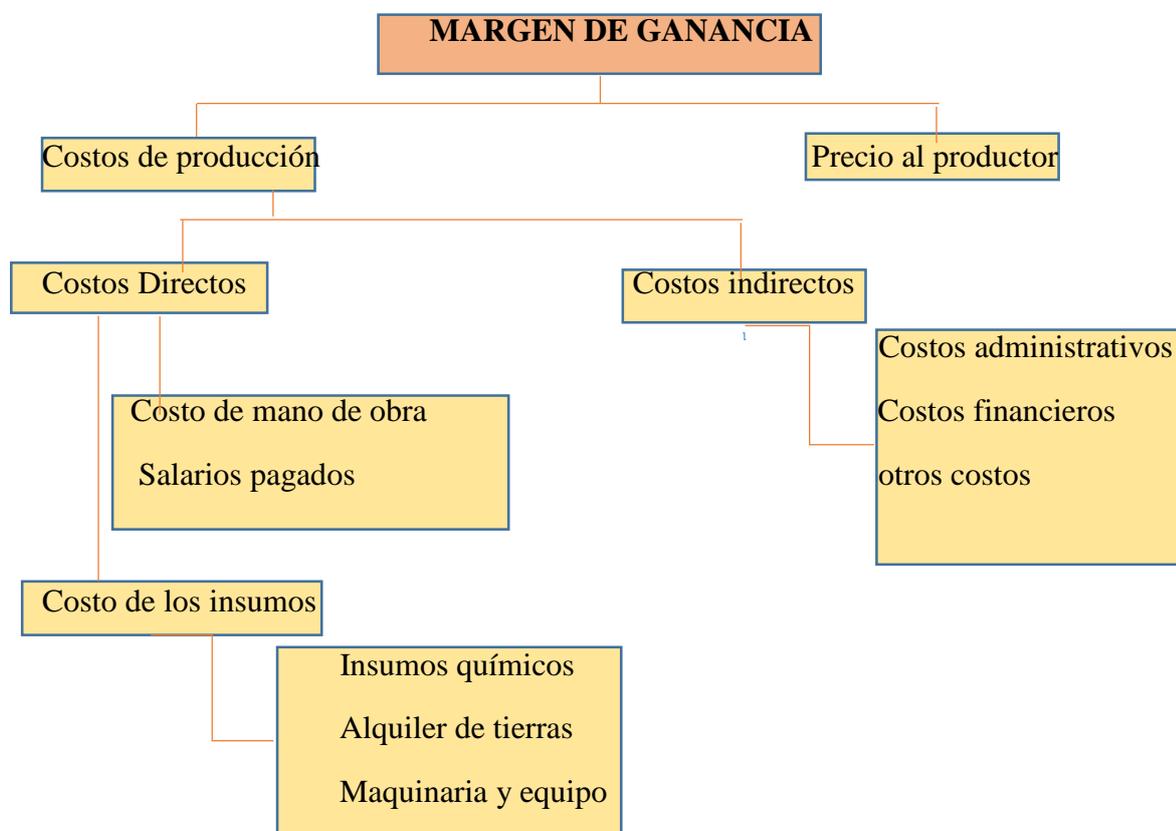
Es importante destacar que las actividades agrícolas en la región se han vuelto dependientes de estos insumos agrícolas, por lo que su competitividad está determinada por la evolución de los precios de los mismos. Lo alarmante en esta temática es que dos de los países en estudio no poseen los permisos y la tecnología para producir sus propios AQ, lo que suscita al incremento del margen de los costos de los productores agrícolas.

En el Dibujo No. 1.1 se puede observar el proceso del margen de ganancia del productor promedio agrícola y los costos que implican.

²⁹ Moreno, Raúl. *Op. cit.* Pág. 14.

³⁰*Ibidem.*

Dibujo No. 1.1
Proceso para determinar el margen de ganancia del productor agrícola



Fuente: Banco Central de Reserva. http://csociales.fmoues.edu.sv/files/tlc_agricultura.pdf. Fecha de consulta: 03/07/2014.

Se observa que los costos de la producción agrícola se encuentran fuertemente ligados a la mano de obra y al valor de los insumos agrícolas. Si bien es cierto, existen otros costos administrativos o indirectos, el peso de estos en comparación a los rubros anteriormente mencionados son mucho más altos.

Además de los elevados costos de los AQ, la rigidez relativa y constante a lo largo de los últimos años en la remuneración de la fuerza laboral se ha mantenido sin mayores incrementos, esto ocasiona falta de competitividad en el sector pues el agricultor promedio no aumenta sus ganancias, pero sí aumentan los costos a causa de la inflexibilidad financiera y la falta de medidas que promuevan mayor producción con costos razonables para el agricultor.

Es así como la rentabilidad en la producción disminuye originando contracciones en la diversificación y competitividad del sector agrícola. Esto a su vez, promueve las importaciones de productos agrícolas que en el país de origen se pueden cultivar, pero no se hace por falta de rentabilidad en el sector. El problema se desencadena cuando no hay suficientes productos agrícolas, lo que crea una burbuja económica que infla los precios, encareciendo la canasta básica de la población.

1.2.3 Principio del Trato Nacional

El principio de Trato Nacional para los titulares de derechos de propiedad intelectual, es el eje primordial del capítulo tres del acuerdo llamado Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, que asegura la igualdad de trato entre los centroamericanos y estadounidenses y también para los extranjeros que quieran hacer valer sus derechos de propiedad intelectual en los países centroamericanos para incentivar la Inversión Extranjera Directa (IED). En adición a lo anterior se menciona que no solo es la normativa del DR- CAFTA la que brinda beneficios, sino que paralelo a este esfuerzo se acordó ratificar una serie de instrumentos internacionales que llevan a la región a los más altos estándares de protección de derechos de propiedad Intelectual emitidos por la OMPI.

Principio del Trato Nacional según cada Miembro concede a los extranjeros el mismo trato que otorga a sus nacionales. "El artículo III del GATT [exigía] que se conceda a las mercancías importadas, una vez que hayan pasado la aduana, un trato no menos favorable que el otorgado a las mercancías idénticas o similares de producción nacional. En el artículo XVII del AGCS y el artículo 3 del Acuerdo sobre los ADPIC también se establece el trato nacional en materia de servicios y de protección de la propiedad intelectual, respectivamente"³¹.

Es importante mencionar que la suscripción del DR-CAFTA al "principio de Trato Nacional obliga a los países suscriptores a otorgarle al menos el mismo tratamiento a los bienes, servicios, prestadores de servicios, inversionistas y empresas extranjeras respecto a sus similares nacionales [...] Sin embargo, es conveniente mencionar que la gran mayoría de compromisos, sobre todo aquellos liberalizadores incluidos en el CAFTA, operan con reciprocidad para todas las economías suscriptoras, es decir, se aplican sin hacer distinción o excepción hacia la economía de menor desarrollo"³².

Ambos principios en el Acuerdo durante las negociaciones no fueron retroalimentados ya que "en el CAFTA-DR no ha estado en discusión, y menos se negociaron, los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, las prohibiciones a los gobiernos centroamericanos para imponer requisitos de desempeño para las inversiones extranjeras, la supresión de expropiación indirecta, la cláusula inversionista-Estado, el control monopólico sobre las patentes que ejercen las transnacionales [...] el acceso de las transnacionales a las compras gubernamentales, (como el caso de la venta de semilla mejorada en El Salvador) y los subsidios estadounidenses a la agricultura de Estados Unidos [...]"³³.

³¹Organización Mundial del Comercio, OMC: *Glosario de Términos*.

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/trato_nacional_s.htm Fecha de consulta: 04/07/2014.

³²Sevilla Gómez, Roberto. *Evolución de los flujos comerciales de El Salvador-Estados Unidos antes y después del CAFTA*.

http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/ffa90f_investigacion2anoscaftarobertogomez.pdf Fecha de consulta: 22/07/2014.

³³Moreno, Raúl: *Los Impactos del CAFTA-DR en la vida de las personas, los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC) y la soberanía de los pueblos centroamericanos. Casos: El Salvador y Nicaragua*. Editorial CEI, Centro de Estudios Internacionales, Ciudad de Managua, Nicaragua. Edición primera. año 2008.

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/Nicaragua/cei/20120809034833/cafta.pdf> Fecha de consulta: 24/07/2014.

Con el acuerdo se ha dado paso a una nueva forma de comercialización que cuenta con la apertura de las economías del Triángulo Norte centroamericano, contra una economía estadounidense que otorga subsidios a la agricultura como barrera comercial. Asimismo, el DR-CAFTA ha permitido la expansión del proyecto neoliberal, al impulsar la apertura de los mercados de países pobres para la recepción de bienes y servicios de países más avanzados económicamente, específicamente Estados Unidos.

Con anterioridad, la OMC reconocía una cláusula llamada Trato Preferencial y Diferenciado, que hacía mención a la protección de las relaciones comerciales entre países con asimetrías económicas. Ese principio alterno hace referencia a que "las economías desarrolladas concedieran preferencias comerciales a las subdesarrolladas, sin exigir reciprocidad en las mismas, en virtud de las asimetrías existentes y de las necesidades de desarrollo de las segundas. La inclusión del Trato Nacional y la reciprocidad en las concesiones, significa de facto que en el CAFTA no se desarrolló el Trato Preferencial y Diferenciado. En ese sentido el CAFTA, y los TLC en general, anulan lo pactado en el marco de la OMC y el GATT en cuanto al tratamiento de las asimetrías, en este caso en las que median en las relaciones entre una economía desarrollada como EE.UU. y las naciones subdesarrolladas de Centroamérica y República Dominicana"³⁴.

El contenido esencial del DR-CAFTA radica en la liberalización de los flujos comerciales de bienes, en especial la eliminación total o parcial de aranceles en el comercio bilateral, que es una premisa básica del modelo neoliberal para lograr un pleno funcionamiento del mercado, como es el caso del Triángulo Norte centroamericano y Estados Unidos. Asimismo, el DR-CAFTA adquiere compromisos más estructurales como es la desregulación y apertura del sector servicios, inversiones como es el caso de la IED y sector público para que este sea ofertado a través de compras parciales o totales de servicios estatales, esto con capital procedente del extranjero, en este caso de Estados Unidos.

En ese sentido, el DR-CAFTA incorpora en todos sus capítulos y materias, como reglas fundamentales y generales los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida (NMF). "El principio de Trato Nacional obliga a los países suscriptores a otorgarle al menos el mismo tratamiento a los bienes, servicios, prestadores de servicios, inversionistas y empresas extranjeras respecto a sus similares nacionales. El NMF implica que los países suscriptores se comprometen a concederse entre sí, los mismos beneficios que se le puedan conceder a una tercera nación. Sin embargo, es conveniente mencionar que la gran mayoría de compromisos, sobre todo aquellos liberalizadores incluidos en el CAFTA, operan con reciprocidad para todas las economías suscriptoras es decir, se aplican sin hacer distinción o excepción hacia la economía de menor desarrollo"³⁵.

El NMF implica que el mercado nacional se abre a terceras naciones aunque éstas no sean parte del DR-CAFTA. Es decir, ninguno de los países del Triángulo Norte centroamericano podrá brindarle un trato inferior (a nivel comercial) a un tercer Estado que sea miembro de

³⁴Sevilla Góchez, Roberto. *Op. cit.* Pág. 19.

³⁵*Ibidem.*

la OMC. Para la NMF se permiten ciertas excepciones; sin embargo, los acuerdos solo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas.

En ese sentido, el modelo neoliberal también se encuentra presente en la figura comercial de la NMF ya que al desregular el Estado, el flujo externo del comercio, significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio, como la disminución de aranceles de bienes determinados o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean Estados ricos o pobres.

"La regla de trato no discriminatorio o trato nacional, para las empresas extranjeras, contenida en éste y en casi todos los capítulos del CAFTA-DR, obliga a los Estados (centroamericanos) a dar un trato igual a quienes se encuentran en condiciones de desigualdad. Muchas de las empresas salvadoreñas se encuentran en diametral disparidad frente a las empresas norteamericanas en lo tecnológico, comercial e industrial, y bajo esas circunstancias competirán en franca desventaja en las licitaciones públicas para agenciarse la provisión de bienes o servicios³⁶".

Es por esa razón que los países centroamericanos, en especial los países del Triángulo Norte de la región, deben eliminar totalmente y de manera recíproca los aranceles agrícolas y de manufactura, según el calendario de desgravación arancelaria de cada país firmante; esto impulsa la eliminación recíproca de los aranceles entre un país rico como Estados Unidos y otros pobres como es el caso de El Salvador, Guatemala y Honduras. "la desgravación no representa un adecuado tratamiento de las asimetrías (comerciales, de producción, de legislaciones entre otras) que median entre ellos³⁷".

Es importante subrayar que los esfuerzos del DR- CAFTA por liberalizar la zona central de América, en especial El Salvador, Guatemala y Honduras, en la práctica han dificultado la entrada de productos de estos países centroamericanos al mercado estadounidense, especialmente por las medidas técnicas que son más exigentes y el esquema de subsidio que mantienen en el rubro agrícola, que precisamente es de los sectores más dinámicos. Ante las medidas de Trato Nacional de empresas extranjeras con mayores capacidades de producción han sido parcialmente desplazados la producción nacional, lo que denota que es "indispensable dar un adecuado tratamiento a las asimetrías existentes entre América Central y Estados Unidos. Por el contrario, el mismo avanza y va en detrimento de las economías centroamericanas, pues las deja expuestas frente a la superioridad de la economía norteamericana y sus empresas"³⁸.

Finalmente se observa que los sectores tradicionales como la agricultura, son los más afectados después de la firma del Acuerdo, ya que el DR-CAFTA fue firmado bajo las premisas del modelo neoliberal que acentúa "el desarrollo de la presencia de distintos tipos de economía con dinámicas propias y marcadas desigualdades entre ellas. El énfasis en comercio exterior no permitió desarrollar encadenamientos productivos y sociales; la nueva economía compra poco al resto de la economía, contrata poca fuerza de trabajo y no

³⁶ Moreno, Raúl. *Op. cit.* Pág. 14.

³⁷ Sevilla Góchez, Roberto. *Op. cit.* Pág. 19.

³⁸ *Ibidem.*

tiene encadenamientos fiscales”³⁹. Esto no permite la estimulación y diversificación de las economías nacionales a causa de la liberalización del comercio y la falta de políticas públicas que impulsen el desarrollo económico porque “el Tratado debilitó el modelo solidario de instituciones públicas, permitió una mayor presencia de manos extranjeras en negocios importantes, encareció los fertilizantes y debilitó a los pequeños y medianos agricultores”⁴⁰.

1.3 Análisis de la estimulación del comercio del Triángulo Norte centroamericano

Con la apertura neoliberal registrada a nivel mundial a causa de la finalización de la Segunda Guerra Mundial y de la Guerra Fría, y con la creación de diversas instituciones financieras las cuales tenían por objetivo elaborar políticas neoliberales y además del establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio internacional se vio notablemente favorecido al incrementar el intercambio comercial de bienes y servicios por medio de la creación de políticas y estrategias que eliminen cualquier tipo de obstáculo al comercio; lo anterior, más allá de generar un beneficio equitativo, propició “asimetrías en la capacidad exportadora de los países (pobres y ricos), que tiene que ver fundamentalmente con la existencia o no de una oferta efectiva entre los mismo países [además de diferencias entre]la capacidad competitiva desigual de las empresas”⁴¹. Estas asimetrías se deben a la incapacidad de las empresas para cubrir los costos necesarios para la innovación de nuevas tecnologías e innovaciones.

Estados Unidos se ha convertido en el principal exportador de productos a la región del Triángulo Norte centroamericano, favoreciendo en gran medida al comercio estadounidense; con la firma del DR-CAFTA, los lazos comerciales se incrementaron convirtiéndose a la región centroamericana en el principal “socio comercial estratégico” para el acceso al mercado, tal como lo muestra el Gráfico N° 1.2.

³⁹ Parral, César. *TLC profundizó modelo neoliberal y no produjo resultados esperados: congreso universitario*, Universidad de Costa Rica.
http://www.vinv.ucr.ac.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=1334:tlc-profundizo-modelo-neoliberal-y-no-produjo-resultados-esperados&catid=1&Itemid=68 Fecha de consulta:24/07/2014.

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ Sevilla Góchez, Roberto. *Op. cit.* Pág. 19.

Gráfico No. 1.2
Exportaciones de mercancías de Centroamérica para 2013



Fuente: Secretaría de Integración Económica Centroamericana, SIECA.

El Informe Anual de Comercio Exterior Centroamericano 2014, enlista a Estados Unidos como el principal receptor de las exportaciones centroamericanas en 2013, alcanzando una participación del 31.7% mientras que el mercado intrarregional obtuvo una participación del 28.7% y con la Unión Europea el 13.5%, las cifras comparadas desde la entrada en vigor del DR- CAFTA, demuestran que no ha habido un cambio significativo en un aumento en el grado de participación de los países de la región, por lo que se determina una estancamiento en el intercambio comercial.

En lo que respecta a la evolución del comercio centroamericano en el marco del DR-CAFTA, se identifica, según estadísticas de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), que ha evolucionado favorablemente para el mercado estadounidense, sin embargo y a pesar de que el mercado centroamericano ha mejorado, no ha alcanzado resultados económicos que les permita abandonar el déficit comercial en el que se encuentra inmerso.

Durante el periodo 2000-2008, se muestra “un crecimiento en el intercambio de mercancías centroamericanas constante y sostenido con una tasa de crecimiento promedio anual del 8.2% al pasar de \$12,670.7 millones a \$23,859.1 millones”⁴². El comportamiento de las exportaciones centroamericanas hacia Estados Unidos fue “\$4.944.5 millones en el 2000,

⁴² Secretaría de Integración Económica Centroamericana. *Evolución del comercio Centroamérica- Estados Unidos en el marco del CAFTA-DR*. <http://www.cafta.sieca.int/sitio/Cache/20990000003439/20990000003439.swf>. Fecha de consulta 27/06/2014.

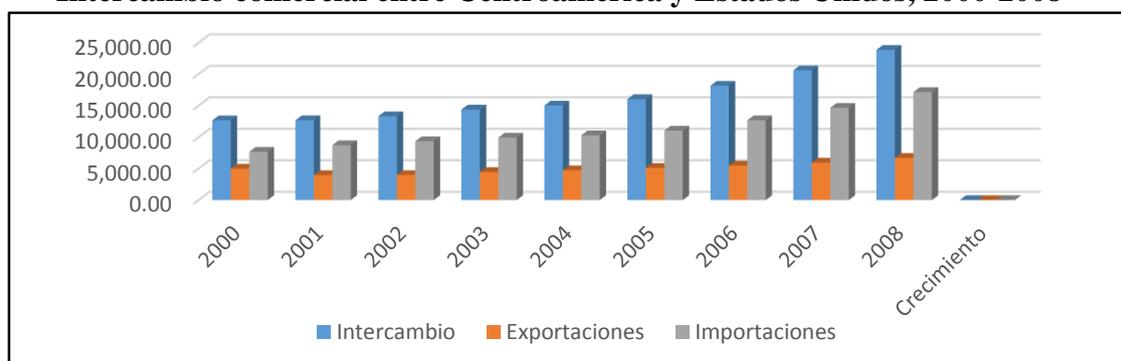
mientras que las exportaciones de Estados Unidos a Centroamérica fue de \$7,676.2 millones. Para 2008 las exportaciones centroamericanas incrementaron a \$6,702.9 millones mientras que las estadounidenses \$17,156.2 millones⁴³. Dichas cifras evidencian que los países centroamericanos mantienen dependencia de los mercados estadounidenses, lo cual no es favorable para los primeros pero exitoso para los segundos, tales cifras se observan con claridad en la Tabla No. 1.5 y Gráfico No. 1.3.

Tabla No. 1.5
Intercambio comercial entre Centroamérica y Estados Unidos, 2000-2008

Año	Intercambio	Exportaciones	Importaciones
2000	12,670.7	4,994.5	7,676.2
2001	12,679.2	3,964.2	8,715.0
2002	13,314.5	3,974.5	9,340.0
2003	14,383.0	4,462.1	9,920.9
2004	15,015.0	4,736.4	10,278.6
2005	16,040.0	5,113.7	11,026.9
2006	18,161.7	5,481.6	12,680.1
2007	20,606.9	5,950.6	14,656.3
2008	23,859.1	6,702.9	17,156.2
Crecimiento	8.2%	3.9%	10.6%

Fuente: SIECA.

Gráfico No. 1.3
Intercambio comercial entre Centroamérica y Estados Unidos, 2000-2008



Fuente: SIECA.

Durante “2007 el intercambio entre Guatemala y Estados Unidos fue de \$5,239 millones, en el que las exportaciones fueron por \$1,141 millones y las importaciones \$4,098 millones, lo que produjo un saldo negativo para Guatemala de \$2,957 millones, en 2012 el comercio de Guatemala con Estados Unidos fue de \$7,616 millones, las exportaciones participaron con \$1,769 millones y las importaciones con \$5,848, por lo que el déficit comercial para Guatemala fue de \$4,079 millones. Al comparar estos valores con las cifras de 2007, se observa que el comercio incrementó en \$2,377 millones (45.4%), con un aumento de las exportaciones de \$627 millones (55.0 %) y las importaciones \$1,750 millones (42,7%), dando como resultado un aumento del saldo negativo de la balanza

⁴³ Secretaría de Integración Económica Centroamericana. *Op. cit.* Pág. 23.

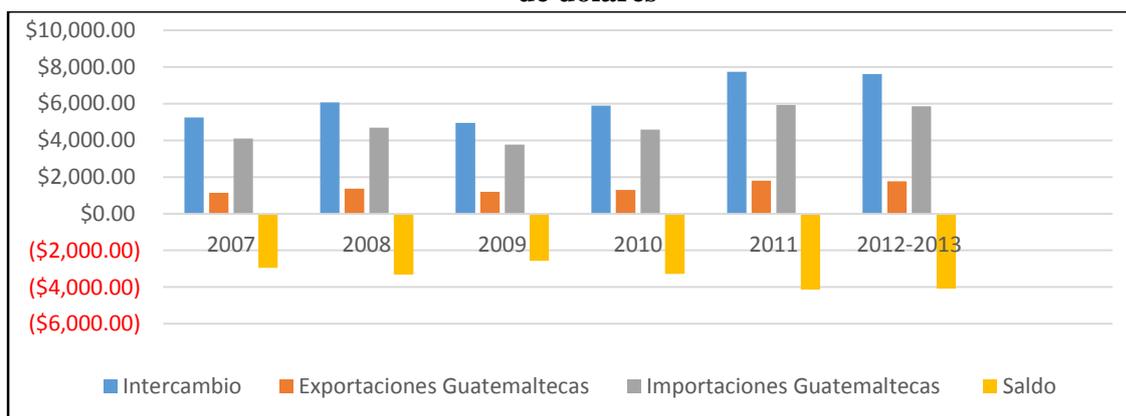
comercial para Guatemala de US \$1,122 millones (37.9%)”⁴⁴. Tal como se observa en la Tabla No. 1.6 y Gráfico No. 1.4.

Tabla No. 1.6
Volumen de intercambio comercial entre Guatemala y Estados Unidos, en millones de dólares

Año	Intercambio	Exportaciones Guatemaltecas	Importaciones Guatemaltecas	Saldo
2007	\$5,239,000	\$1,141,000	\$4,098,000	-\$2,957,000
2008	\$6,064,190	\$1,373,606	\$4,690,584	-\$3,316,978
2009	\$4,957,255	\$1,197,054	\$3,760,201	-\$2,563,146
2010	\$5,887,181	\$1,300,292	\$4,586,889	-\$3,286,597
2011	\$7,725,497	\$1,799,667	\$5,925,830	-\$4,126,163
2012-2013	\$7,616,000	\$1,769,000	\$5,848,000	-\$4,079,000

Fuente: SIECA.

Gráfico No. 1.4
Volumen de intercambio comercial entre Guatemala y Estados Unidos, en millones de dólares



Fuente: SIECA.

El comercio ha tenido una variación favorable para Guatemala, ya que el incremento de las exportaciones de 2000 a 2006 fue solamente del 2 %, en tanto que de 2007 a 2013 fue del 55%, reflejando un crecimiento superior a las importaciones.

El intercambio comercial entre El Salvador y Estados Unidos en 2007, sin contar el de la industria maquilera que fue de “\$3,507 millones, de los cuales las importaciones salvadoreñas desde Estados Unidos fueron por \$2,617 millones y las exportaciones \$890 millones, dando como saldo negativo para El Salvador de \$1,727 millones; en 2013 el intercambio fue de US \$4,951 millones, de los que El Salvador importó de Estados Unidos

⁴⁴ Secretaría de la Integración Centroamericana. *Op.cit.* Pág. 23.

\$3,522 millones y exportó hacia este país \$1,429 millones, un saldo negativo en su balanza comercial de \$2,093 millones, \$366 millones más que en el periodo anterior⁴⁵.

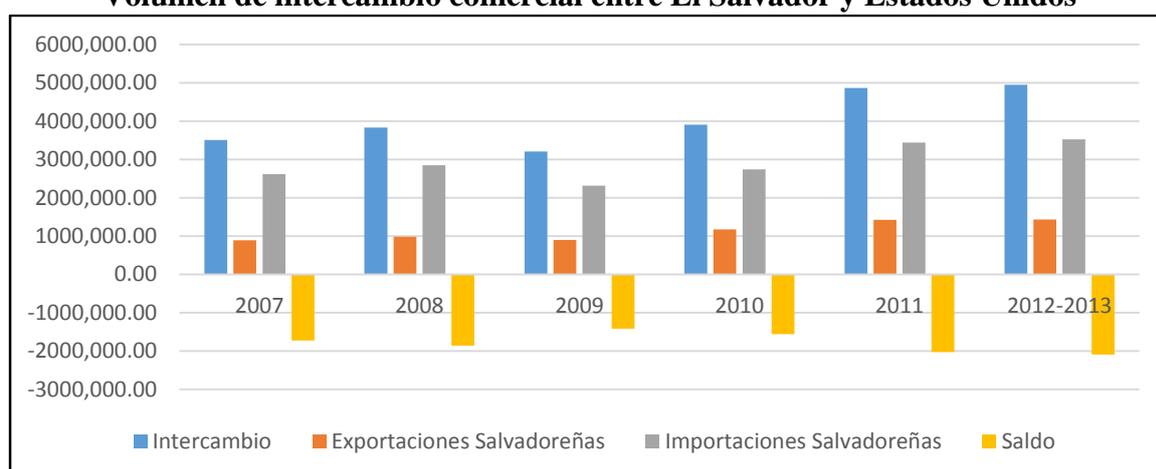
En la maquila “las cifras de importaciones y exportaciones de El Salvador con Estados Unidos en 2000 la maquila representó un 47.0% del total importado por El Salvador, en tanto que para 2013 solamente fue el 9.3%. En el caso de las exportaciones salvadoreñas, en 2000 la maquila fue un 83.8% del total exportado a Estados Unidos y para el 2013 se reduce al 42.1%”⁴⁶. Tal y como se puede observar en la Tabla No. 1.7 y Gráfico No. 1.5.

Tabla No.1.7
Volumen de intercambio comercial entre El salvador y los Estados Unidos

Año	Intercambio	Exportaciones Salvadoreña	Importaciones Salvadoreña	Saldo
2007	\$3,507,607,362	\$890,245,960	\$2,617,361,402	-\$1,727,115,441
2008	\$3,832,821,150	\$985,066,263	\$2,847,754,887	-\$1,862,688,624
2009	\$3,212,104,474	\$894,952,286	\$2,317,152,188	-\$1,422,199,902
2010	\$3,911,685,780	\$1,173,680,164	\$2,738,005,617	-\$1,564,325,453
2011	\$4,865,254,114	\$1,420,455,570	\$3,444,798,544	-\$2,024,342,974
2012-2013	\$4,951,286,671	\$1,429,082,175	\$3,522,204,496	-\$2,093,122,320

Fuente: SIECA.

Gráfico No. 1.5
Volumen de intercambio comercial entre El Salvador y Estados Unidos



Fuente: SIECA.

⁴⁵ Pérez Gaitán, Carlos Roberto. *Análisis del Aprovechamiento del CAFTA-DR en Centroamérica*. <http://www.sieca.int/PortalData/Documentos/DFE278C0-192F-4CBF-BC92-4D6E46CECD83.pdf>. Fecha de consulta: 26/04/2014.

⁴⁶ *Ibidem*.

Dichos resultados hacen notar que en ese periodo de tiempo el comercio entre los dos países ha crecido, y ha sido beneficioso para ambos, sin embargo sigue favoreciendo ampliamente al mercado estadounidense

En Honduras, “en 2007 el comercio con Estados Unidos fue de \$3,956 millones, las exportaciones hondureñas fueron de \$1,059 millones y sus importaciones de \$2,897 millones, con lo que el déficit comercial para Honduras fue de \$1,838 millones”⁴⁷. Durante este periodo se experimentó un aumento en el intercambio de Honduras con Estados Unidos

Con relación al comportamiento de las importaciones que realizó Honduras desde Estados Unidos en el mismo período, éstas aumentaron en 2000 a 2012 “\$2,872 millones (214.7 %), de los cuales \$690 (51.6%) fueron de 2000 a 2006; y \$1,314 millones (45.4 %) de 2007 a 2012, es decir 1.9 veces más”⁴⁸. Para el período posterior al CAFTA-DR se debe de tomar en cuenta que la crisis de finales de 2008 impactó fuertemente sobre las importaciones, provocando una baja de las mismas de cerca de un 33%. Al hacer una comparación entre las exportaciones con las importaciones, se puede observar en la Tabla No. 1.8 y Gráfico No.1.6 el intercambio es negativo para Honduras.

Tabla No.1.8
Volumen de intercambio comercial entre Honduras y Estados Unidos

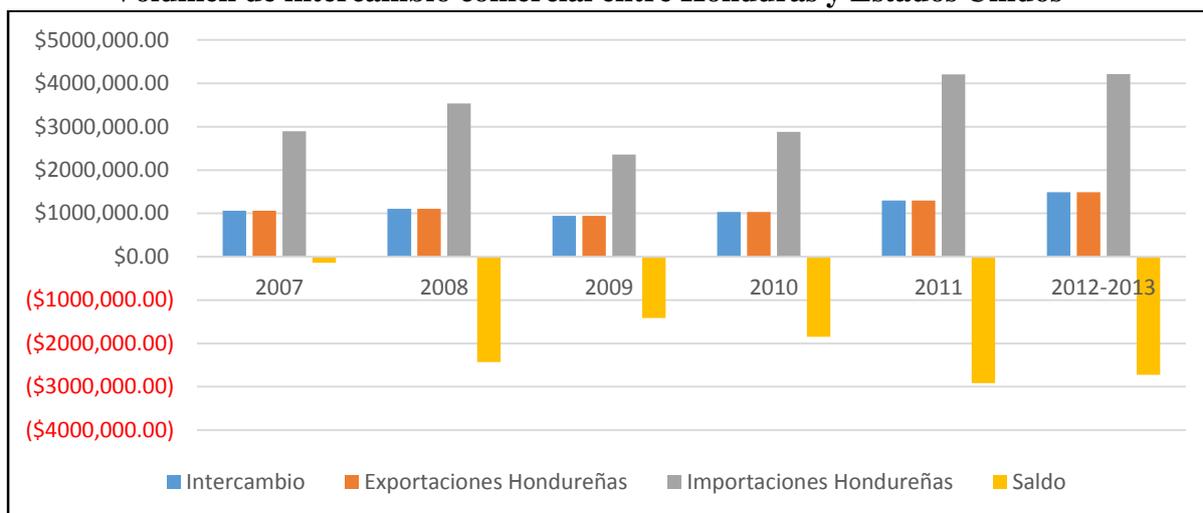
Año	Intercambio	Exportaciones Hondureñas	Importaciones Hondureñas	Saldo
2007	\$1,058,901,485	\$1,058,901,485	\$2,896,749,495	-\$1,837,848,010
2008	\$1,106,936,510	\$1,106,936,510	\$3,538,604,677	-\$2,431,668,168
2009	\$943,755,162	\$943,755,162	\$2,356,456,241	-\$1,412,701,079
2010	\$1,034,750,460	\$1,034,750,460	\$2,883,303,626	-\$1,848,553,166
2011	\$1,294,192,124	\$1,294,192,124	\$4,207,201,530	-\$2,913,009,406
2012-2013	\$1,488,995,179	\$1,488,995,179	\$4,210,719,372	-\$2,721,724,194

Fuente: SIECA.

⁴⁷ Secretaría de la Integración Centroamericana. *Op. cit.* Pág. 23.

⁴⁸*Ibidem.*

Gráfico No. 1.6
Volumen de intercambio comercial entre Honduras y Estados Unidos



Fuente: SIECA

Las importaciones han seguido en un constante crecimiento, y las exportaciones siguen experimentando una baja diversificación, las cuales solo se centran en dos ámbitos: agrícolas y textiles. Aunque se ha percibido un leve aumento en el intercambio económico de los países centroamericanos, se establece que los impactos fiscales, las balanzas comerciales y los flujos de inversión se mantienen en números rojos, previo a la entrada en vigor del CAFTA. Los países centroamericanos anteriormente poseían deficiencias con respecto a Estados Unidos y en el presente, sigue habiendo una amenaza y la situación no se ha revertido.

Pese al aumento en el intercambio económico durante enero a marzo de 2013, se determinó que el resultado de la balanza comercial de la región, fue deficitaria en “\$5,978.7 millones, con una variación negativa de 1.4 % o sea \$6,062.4 millones. Los países del Triángulo Norte centroamericano presentaron déficit comercial de la siguiente manera: Guatemala con \$1,722.4 millones; El Salvador \$1,259.7 millones y Honduras \$1,098.9 millones”⁴⁹.

Con la apertura de la zona de libre comercio propiciada por la firma no solo del DR-CAFTA, la región centroamericana ha experimentado un crecimiento económico, identificados en los resultados de las balanzas comerciales que aunque todavía se considera como deficitaria, ha aumentado algunos puntos porcentuales.

1.4 Análisis de la diversificación del comercio del Triángulo Norte centroamericano

Las disposiciones negociadas para el acceso al mercado que propiciaría el DR-CAFTA fueron de gran importancia debido a que establecen procedimientos por medio del cual se eliminarán aranceles, medidas no arancelarias que permitan dar paso a la creación de una Zona de Libre Comercio. En concordancia con lo anterior, se estableció que la totalidad de productos gozarían de acceso libre para la entrada al mercado estadounidense y se definieron programas de descargación de productos tomando en consideración como

⁴⁹ Secretaría de la Integración Centroamericana. *Op. cit.* Pág. 23.

elemento de total importancia las asimetrías comerciales existentes, por lo que se determinó la importancia de los periodos que van de cinco a veinte años, atendiendo a los diferentes grados de sensibilidad en cada uno de los procesos que dan paso a la creación de los productos exportables.

De manera general, se ha estipulado que los porcentajes en los aranceles para productos industriales y agrícolas serían desgravados de la siguiente forma a lo largo del plazo de transición para la implementación del DR- CAFTA, entre los países de la región centroamericana y Estados Unidos. Tal y como se puede apreciar en la Tabla No. 1.9.

Tabla No. 1.9
Periodo de desgravación arancelaria para Centroamerica y Estados Unidos

Sector agrícola			Sector Industrial		
Periodo de desgravación	% de líneas de arancelarias de Centroamérica	% de líneas arancelarias de Estados Unidos	Periodo de desgravación	% de líneas de arancelarias de Centroamérica	% de líneas arancelarias de Estados Unidos
Acceso inmediato	53%	89%	Acceso inmediato	77.97%	99.73%
5 años	13.1%	0.3%	5 años	6.94%	0%
10 años	15.6%	0.2%	10 años	15.09%	0.27%
12 años	1.9%	0%	12 años	0%	0%
15 años	11.6%	6.1%	15 años	0%	0%
15 años con cuota	1.3%	0%	15 años con cuota	0%	0%
18 años con cuota	0.9%	0%	18 años con cuota	0%	0%
20 años con cuota	2.6%	4.3%	20 años con cuota	0%	0%

Fuente: SIECA.

En el acceso al mercado del sector agrícola, el 89 % de los productos gozarán de libertad de arancel en los Estados Unidos, lo que representaría a nivel centroamericano una participación del 95.15%, en el mercado estadounidense. Entre los principales productos que se encuentran dentro de este sector exportable se destacan “miel natural, jugos de frutas como melocotón, manzana, pera, entre otros, así como gaseosas, cerveza, las bebidas

étnicas y productos étnicos”⁵⁰. Según datos del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos (OEA), los residentes en Estados Unidos originarios de cualquiera de los países del Triángulo Norte centroamericano consumen alrededor de \$1,350 millones en productos étnicos.

El acceso del mercado agrícola en el marco del DR-CAFTA solo ha sido consolidado en su totalidad, debido a los anteriores beneficios que los países han gozado bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). En principio, Estados Unidos otorgaba beneficios unilaterales en materia agrícola a los países de la región, los cuales podían ser retirados en cualquier momento. “Con la entrada en vigencia del Tratado, Estados Unidos adquirió el compromiso de desgravar en forma inmediata todos los productos comprendidos dentro del mencionado programa unilateral de preferencias, con lo cual se asegurarán la permanencia de esas preferencias en el futuro. Entre los productos que gozan de la consolidación de beneficios de la ICC se encuentran: frutas tropicales, papayas, jícamas, anonas, esquejes, loroco, flores, plantas ornamentales, chufles, espinaca, frijoles y especias, entre otros. El DR-CAFTA logra que estos productos tendrán acceso libre al mercado de Estados Unidos de forma permanente”⁵¹.

Dentro de la negociación se acordó crear un acuerdo de eliminación de subsidios a la exportación por parte de Estados Unidos, que contribuiría a la creación de un comercio más recíproco y el cual beneficiaría en gran manera los productores; también se renegoció un aumento en la cuota del sector azucarero que permitiera una mayor exportación del producto. Anteriormente en El Salvador, se identificaron problemas al tratar de insertar al mercado estadounidense una de las bebida étnica conocida como horchata, que poseía para su elaboración alrededor del 20% de azúcar, lo que significaba un exceso en lo establecido como cuota de azúcar; después de la renegociación se determinó que “los dulces, confites y demás productos que contienen más de 65% de azúcar, empacados para venta al detalle, no se contabilizan en la cuota obtenida para el azúcar. Los dulces étnicos (canillitas, dulce de panela, dulce de atado, leche burra, mazapán, entre otros.) y los no étnicos, destinados al consumidor final, no estarán incluidos en la cuota de azúcar y productos con azúcar, a la entrada en vigor del tratado. Es decir, estos productos no requieren cuota y no son sujetos a ningún tipo de arancel de importación desde el primer día del tratado”⁵², lo que permitiría una mayor flexibilidad de exportación de esos productos.

Pese a algunos beneficios que obtuvieron los Estados que conforman el Triángulo Norte centroamericano con la renegociación de algunos puntos establecidos dentro del marco del DR-CAFTA, Estados Unidos recibió favores con los programas de desgravación, con los cuales de manera inmediata se desgravarían el 53% de los productos, lo que representa el 49 % del comercio de Estados Unidos hacia la región centroamericana.

La industria centroamericana recibió “el 99.73% de productos industriales exportados hacia Estados Unidos para que gozaran de desgravación inmediata (este porcentaje

⁵⁰Tratado de Libre Comercio Centroamérica. *Estados Unidos Documento Explicativo - República de El Salvador*. http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/Studies/SLVDocExpl_s.pdf. Fecha de consulta: 10/07/2014.

⁵¹*Ibidem*.

⁵²*Ibidem*.

representa el 100% del comercio en productos industriales)⁵³, es decir que a su ingreso a Estados Unidos no pagarán impuesto a la importación desde el momento de la entrada en vigencia del tratado.

Las anteriores reformas permitirían un mayor acceso a los mercados respectivos, de manera tal que propiciaría una mayor apertura y diversificación de productos exportables a medida que el tratado se perpetúe en el tiempo.

Según algunas estadísticas del Boletín de Comercio Centroamericano 2013 del SIECA, los productos que los países del Triángulo Norte centroamericano “intercambian, se caracterizan por una fuerte concentración en importantes productos (a nivel de inciso arancelario), principalmente agrícolas en la exportación, e hidrocarburos en la importación”⁵⁴.

A continuación, la Tabla No. 1.8 presenta una lista de los productos más exportados por parte de los países de Guatemala, Honduras y El Salvador, a diez años de vigencia del DR-CAFTA.

Tabla No. 1.8
Descripción de productos por número de serie en el DR-CAFTA

Capítulo SAC	Descripción
09	Café; té; yerba mate y especias
85	Máquinas; aparatos y material eléctrico; y sus partes;
08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos); melones o sandías
17	Azúcares y artículos de confitería
90	Instrumentos y aparatos de óptica; fotografía o cinematografía; de medida; control o precisión
61	Prendas y complementos (accesorios); de vestir; de punto
39	Plástico y sus manufacturas
15	Grasas y aceites animales o vegetales
71	Perlas finas (naturales) o cultivadas; piedras preciosas o semipreciosas y manufacturas de estas materias
03	Pescados y crustáceos; moluscos y demás invertebrados Acuáticos

Fuente: DR-CAFTA.

Cuando el DR-CAFTA entró en vigor, la industria centroamericana no estaba lo suficientemente preparada para exportar, debido a que los gobiernos no habían propiciado los elementos necesarios que permitieran la entrada a un intercambio menos asimétrico entre los dos mercados; los gobiernos de los países que conforman el Triángulo Norte

⁵³ Tratado de Libre Comercio Centroamérica. *Op. cit.* Pág. 30.

⁵⁴ Boletín Estadístico Mensual: *Centroamérica Evolución Mensual del Comercio Exterior*. www.sieca.int/PortalData/Documentos/CE82D772-8ACA-471B-B1B5-6B58454C8FCD.pdf. Fecha de consulta: 21/07/2014.

centroamericano estaban conscientes de la falta de políticas comerciales que propiciara facilidades para obtener beneficios financieros, técnico así como de procedimientos de elaboración de productos y procesos institucionales para la aprobación y exportación de los productos, esto generaría a las industria alcanzar un mejor nivel no solo para la exportación, sino para el consumos de sus nacionales. Hasta la fecha se han llevado a cabo algunos cambios y la adopción de políticas que ayudan a la simplificación en el proceso de inscripción de productos en aduanas, además de exoneración de algunos pagos que antes eran obligatorios que a muchos de las industrias se les dificultaba pagar; cuando el DR-CAFTA entró en vigor la única área que tenía la posibilidad de exportar era el sector agrícola, por ser históricamente el sector más fuerte y productor de los países centroamericanos; sin embargo, en la actualidad se identifican diversos productos que no pertenecen al sector agrícola, que en mayor o en menor medida han logrado incursionar en el mercado estadounidense.

Según estudios realizados por la *International Finance Corporation* del Banco Mundial, en lo referente a la facilidad de hacer negocios y el cual toma en consideración las regulaciones que afectan a las empresas locales, y las clasifica en diferentes áreas de la regulación empresarial tales como la apertura de una empresa, la resolución de la insolvencia y el comercio transfronterizo; en dicho listado los países del Triángulo Norte centroamericano, se encuentran en las siguientes posiciones: Guatemala es el país con mayor apertura y beneficios, ubicándose en el puesto 79 de 189, mientras que El Salvador se ubica en el puesto 118 y Honduras en el puesto 127, lo que se traduce en falta de incentivos a las empresas nacionales para realizar negocios.

Según COEXPORT, los países centroamericanos tienen la capacidad de aumentar los niveles de exportación solamente si los gobiernos se comprometen a seguir abriendo oportunidades que les brinden facilidades a las empresas. El Salvador es uno de los países de la región que posee mayor potencialidad a comparación de Guatemala y Honduras para exportar, pero estos últimos dos países hasta la fecha cuentan con mayores regulaciones en el marco del DR-CAFTA que benefician a los exportadores.

Se puede concluir que los países centroamericanos en estudio necesitan aumentar su capacidad de producción y exportación en el marco del DR-CAFTA, con el apoyo de los gobiernos para impulsar avances industriales que permitirían aumentar los beneficios comerciales. Sin embargo, los factores en el marco del tratado que han condicionado las oportunidades de los productores nacionales ante las industrias transnacionales -que comercializan a menores costos, con mayores volúmenes y con facilidad de distribución- recaen en la estimulación y diversificación del comercio nacional, que se ven sujetas a una reducida exportación de productos que deben cumplir las medidas sanitarias y fitosanitarias de países más avanzados en el rubro, como es el caso de Estados Unidos, además de competir con grandes corporaciones por la comercialización de productos con patentes vigentes que son protegidas por el Derecho a la Propiedad Intelectual. Asimismo, la producción nacional de los países del Triángulo Norte centroamericano se encuentra sujeta al trato nacional de las empresas extranjeras, obligando a los Estados centroamericanos a brindarles prerrogativas comerciales que no necesitan porque son corporaciones transnacionales que poseen mayor capacidad de producción, estas ventajas comerciales en

condiciones de desigualdad vulneran la producción; y distribución de productos provenientes de la industria local.

Aunque dentro de las premisas del neoliberalismo se propone que el mismo mercado es el que tiene la habilidad de regularse, es de vital importancia la intervención en algunos asuntos del Estados, a través de la creación de medidas y políticas necesarias que fomenten la dinamización de la economía siempre brindando un funcionamiento flexible al mercado eliminando todos aquellos obstáculos que se levanten a la libre competencia.

2. Medidas adoptadas por los países del Triángulo Norte centroamericano para promover un intercambio que permita la estimulación del comercio

En la región centroamericana fue necesaria la negociación de algunas leyes y códigos que impulsara el DR-CAFTA y permitiera beneficios no solo a nivel interno. Las negociaciones previas a la firma del acuerdo impulso algunas reformas en el comercio trasfronterizo que implicaba la simplificación de procedimientos aduaneros, a la propiedad privada, y a nivel externo, beneficios para los inversionistas extranjeros por medio de las reformas a la Ley de Zonas Francas, entre otros. Luego de la ratificación del tratado, los países del Triángulo Norte centroamericano han adoptado medidas que de manera directa o indirecta están relacionados con el acuerdo, con lo cual se propicie un intercambio y que se permita la estimulación del comercio centroamericano.

Aunque existen algunas medidas que han sido impulsadas por los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano, existen elementos dentro de las instituciones de gobierno que propician la debilidad de las mismas, y que no permite seguir creando estrategias que fomenten un intercambio favorable para la región, y específicamente en el marco del DR-CAFTA.

2.1 Agendas complementarias: medidas adoptadas por los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano, necesarias para entrada en vigor y aplicación del DR-CAFTA

El modelo de apertura económica de los países del Triángulo Norte centroamericano a nivel teórico, considera fundamental la promoción y diversificación de las exportaciones y el fomento a la atracción de la inversión extranjera directa, pero también impulsó las importaciones las cuales entrar a competir en el mercado internacional, pero debe de considerarse que en la práctica las políticas y programas de apoyo a productores nacionales han sido escasas, lo cual convierte en una situación compleja frente a la competencia externa.

El proceso de apertura hasta la fecha no ha resuelto los problemas de pobreza; por el contrario, ha aumentado la inequidad en la distribución de la riqueza, no ha habido un suficiente desarrollo que propicie la gobernabilidad, creando un entorno que afecta el desarrollo humano y que no le da impulso al desarrollo económico. A todo lo anterior se suman otros problemas en la política social, en particular en educación y salud, y un

incremento de la inseguridad ciudadana, lo que afecta proporcionalmente la competitividad de los países del Triángulo Norte centroamericano.

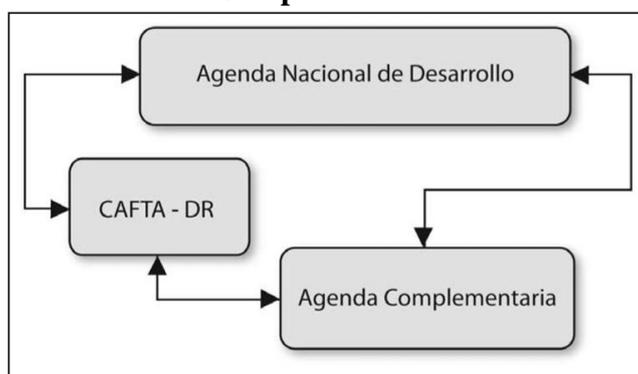
Por lo anterior, al concretarse el DR-CAFTA se propuso la idea de que se encontrará acompañado de una serie de medidas que ofrecieran más y mejores oportunidades a aquellos sectores sensibles frente a la entrada en vigor del tratado.

Al dar inicio todas las negociaciones del DR-CAFTA, se presentaron diversas preocupaciones en cuanto a la viabilidad del mismo, debido a las condiciones internas de desarrollo de los países centroamericanos y las asimetrías con Estados Unidos, lo que requería que el DR-CAFTA, fuera complementado a través de agendas estratégicas que acompañarán al tratado y que plantearán líneas de acción para el apoyo a los sectores más sensibles.

Para una mejor aplicación del tratado se plantearon reformas para generar competitividad y apoyar a los sectores productivos entre ellos cambios en los marcos regulatorios, seguridad jurídica y cambios a nivel institucional, todos estos cambios debían dar especial atención a las pequeñas y medianas empresas.

Debido a las preocupaciones sobre la capacidad de los países y los sectores para aprovechar el tratado, se señaló la importancia de crear una agenda complementaria al DR-CAFTA, la cual señalaba la importancia de crear “un conjunto de políticas y medidas que apoyan a los sectores productivos que podrían beneficiarse y/o que podrían ser afectados por la entrada en vigencia del tratado, y que están vinculadas a la Agenda Nacional de Desarrollo”⁵⁵. El Dibujo No 2.1 señala la estrecha relación que debe tener el DR-CAFTA con las agendas nacionales de desarrollo propuesta por los gobiernos y las agenda complementarias que hace referencia a todas aquellas políticas y medidas internas que propicien un mayor potencial a los sectores exportadores nacionales para aprovechar el tratados.

Dibujo No. 2.1
Esquema de Relación DR-CAFTA, Agenda Nacional de Desarrollo y la Agenda Complementaria



Fuente: Osterlof, Doris; Villasuso, Juan Manuel. Las agendas complementarias al DR-CAFTA en Centroamérica. Red LATIN. San José Costa Rica.2007.

⁵⁵Osterlof, Doris; Villasuso, Juan Manuel. Las agendas complementarias al DR-CAFTA en Centroamérica. Red LATIN. San José, Costa Rica, 2007. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02837.pdf>. Fecha de consulta: 15/10/2014.

Cada política y medida adicional tiene por objeto apoyar no solo a los sectores vulnerables, sino que dar respaldo a aquellos sectores con mayor potencial siempre respondiendo al contexto interno de cada uno de los países del Triángulo Norte centroamericano, dichas medidas y políticas dependen en gran medida de la voluntad política de los gobiernos y de la interacción de estos con los actores de la sociedad, en particular con los grupos organizados de la sociedad civil y de los productores potencialmente exportadores. Lo anterior se resume en el Dibujo No. 2.2.

Dibujo No. 2.2
Objetivos de la agenda complementaria al DR-CAFTA en Centroamérica,
planteada por Doris Osterlof y Juan Manuel Villasuso.



Fuente: Osterlof, Doris; Villasuso, Juan Manuel. Las agendas complementarias al DR-CAFTA en Centroamérica. Red LATIN. San José Costa Rica. 2007.

En cada país centroamericano, a excepción de El Salvador, se desarrolló desde 2003 un Plan de Acción Nacional para Construir la Capacidad de Comercio, el cual buscaba definir, priorizar y articular las necesidades del país relacionados al aprovechamiento del tratado.

a) Guatemala

El gobierno de Guatemala propuso en 2004, el Plan Vamos Guatemala, cuyo objetivo era lograr el crecimiento económico y el desarrollo a través de tres componentes, todas las medidas y propuestas creadas están estrechamente ligadas al cumplimiento de los compromisos adquiridos en el DR-CAFTA, y que tienden a generar escenarios y/o ambiente general para que los beneficios del Tratado se puedan materializar y así minimizar los posibles riesgos o impactos.

Uno de los componentes del Plan era Guate Compite, que estaba orientada a crear condiciones y el clima necesario para que las empresas y los negocios lograran desarrollarse e insertar al país en la economía global. Se propuso la creación de Oficinas de Información sobre la Gestión de Tratados Comerciales, la rápida devolución del crédito fiscal a las exportaciones, el seguimiento y facilitación a la Unión Aduanera Centroamericana y el apoyo y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

Otro componente era Guate Crece, cuya finalidad era realizar inversiones públicas en infraestructura de comunicaciones, turismo, forestal, energía y minas, vivienda, crédito y alianzas público-privadas; así como “utilizar en forma sostenible las condiciones ambientales y los recursos naturales que el país posee a manes de que los mismos no se pierdan, sino que recuperen e incrementen el capital natural y que sirva como base para mejorar la calidad de vida de los guatemaltecos y una plataforma de soporte sostenible al desarrollo futuro del país”⁵⁶.

Dentro del Programa Guate Crece, se lanzó la Agenda Nacional de Competitividad 2005-2015, la cual formuló la Promoción de Exportaciones como objetivo y dentro de sus acciones se fomenta la creación de oficinas y programas sobre inversiones, lo que mejoraría la productividad e innovación.

A pesar de que se describen diversas políticas, líneas de acción, programas, proyectos y actividades que amplificarían todo el ámbito necesario de intervención y apoyo para mejorar la competitividad, fueron pocas las que tenían un presupuesto ordinario o préstamo en proceso de negociación u otorgados.

b) El Salvador

En El Salvador, fundaciones como Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), La Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), recomendaron en 2002 reformas institucionales, regulatorias necesarias para la implementación del DR-CAFTA, entre ellas en materia de aduanas, para cambiar y facilitar la solicitud de trato arancelario preferencial, así como permitir el despacho de mercancías en el punto de llegada sin prejuzgar la determinación final de los derechos aplicables.

Modificar leyes especiales para sancionar infracciones ya sean aduaneras, de contrabando, soborno, entre otras; la creación de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones de la Administración pública con el cual brindaría mayor transparencia en los procesos de publicación y notificación, ampliación de presentación de ofertas y mecanismos para participar en contrataciones públicas en Estados Unidos; modificación a la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Intelectual para la codificación con la ley internacional y su actualización; creación de la Ley Especial sobre Fondos de Inversiones Colectivas; Ley de Bancos el cual les permite establecer sucursales en Estado Unidos, entre otros; con lo anterior se pretendía propiciar un mejor contexto para la aplicación del DR-CAFTA.

Como complemento a la creación o modificaciones a diversas leyes fue necesario realizar cambios institucionales y organizacionales; es así que en 2000, el Ministerio de Economía estableció la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO), “la cual en el contexto del DR-CAFTA, tendrá la responsabilidad de monitorear la aplicación de los programas de desgravación, administrar cuotas agropecuarias, coordinar las instituciones gubernamentales pertinentes al cumplimiento de las obligaciones del tratados, administrar los

⁵⁶Osterlof, Doris; Villasuso, Juan Manuel. *Op. cit.* Pág. 35.

procesos de solución de controversias y apoyar los sectores productivos con medidas técnicas y legales que aseguren el acceso de sus productos a los mercados de otros”⁵⁷.

También se reestructuró la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal, la cual se encargaría de la regulación e instrumentos de la salud animal y vegetal, debido al papel importante que ayuda a abrir mercados para los productos, por medio de la elaboración de programas de monitoreo de plagas y enfermedades.

El sector de las MIPYME, era considerado como uno de los más potencialmente afectados por el DR-CAFTA, pues en una “encuesta realizada el 86 % de los empresarios salvadoreños respondieron que no estaban preparados para hacer frente al tratado”⁵⁸, es así como surge La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE), el cual hasta la fecha ha elaborado programas de capacitación, financiamiento, información y asociatividad.

Un estudio llevado a cabo por el Banco Mundial en 2003, identificó que las medidas más urgentes son las de crear inversiones en áreas específicas en el país, como la educación, infraestructura y asistencia técnica, para asegurar que los habitantes tengan medios para aprovechar las oportunidades que brinde el DR-CAFTA en su aplicación, puesto que el tratado no puede considerarse como un fin, sino como un medio que proporciona nuevas oportunidades dentro del mercado, pero no garantiza convertir a los países competitivos en otros rubros.

La educación se convierte de vital importancia debido a la importancia de la calidad de la fuerza laboral (mano calificada), como uno de los principales determinantes para la atracción de la inversión extranjera directa, el “Ministerio de educación ha puesto mayor énfasis en educación tecnológica, pero se encontraron algunas limitantes pues el gasto público solo llegaba al 2.9 % del PIB en 2003”⁵⁹.

En cuanto a infraestructura, el 15 % de las empresas lo consideraban como obstáculo para desarrollar sus actividades, el acceso a la calidad de servicios aún era prematura en temas como agua y electricidad, sin embargo fuerte en calidad de caminos y telecomunicaciones. En la capacidad técnica las instituciones privadas han brindado mejor promoción de exportaciones principalmente las provenientes de cooperación.

El país tenía avances en medidas necesarias que le permitieran una mejor aplicación del DR-CAFTA, o sea medidas complementarias necesarias que le permitieran maximizar ganancias y minimizar pérdidas al entrar en vigencia el tratado.

c) Honduras

En Honduras era pertinente realizar cambios institucionales de aquellas entidades más involucradas con el comercio como la Secretaría de Industria y Comercio,

⁵⁷*Ibidem.*

⁵⁸*Ibidem.* Pág. 35.

⁵⁹*Ibidem.*

dichos cambios permitirían mejorar la coordinación entre quienes estaban negociando los tratados y quienes se encargarían de administrarlos. Además se enfocó en la modernización de la Secretaría de Agricultura y Ganadería en temas tecnológicos, fitosanitarios, de riego y educación agrícola; la Secretaría de los Recursos Naturales y Ambiente la cual evaluaría políticas sobre recursos de agua, energía y ambiente.

En el país se planteó tres políticas de transición al libre comercio, vinculadas directamente con la aplicación del DR-CAFTA, entre ellas se plantearon las vinculadas al desarrollo agroalimentario, para lo cual se creó una política de Estado para el Sector Agroalimentario y el Medio Rural 2004-2021, que contienen políticas sectoriales que fomentarán la competitividad, calidad y producción.

La segunda, dirigida a maximizar beneficios de las MYPYMES, pues Honduras contaba ya con una importante organización productiva basada en “la micro, pequeña y mediana empresa cuya inserción en el mercado internacional era escasa, especialmente en la micro y la pequeña empresa”⁶⁰ al contar con un escaso o nulo nivel tecnológicos, integración de procesos productivos, limitada capacidad gerencial, dificultad en servicios financieros, calidad de producción de bienes y servicios, entre otros.

La tercera política que se planteó fue el mejoramiento del clima de inversión y negocios. El objetivo principal era crear medidas que apoyaran el fomento a las inversiones, haciendo uso de un marco jurídico en términos de propiedad, contratos y garantías para aprovechar la competitividad de la producción, industrialización y comercialización.

En 2005, se lanzó el Plan de Acción para la Transición al Libre Comercio del Sector Agroalimentario y la Micro, Pequeña y Mediana Empresa no Agrícola; Honduras le apostó fuertemente a la actividad agrícola, pues según estudios realizados en el mediano plazo sería uno de los sectores más diversificados, logrando mayores niveles de valor agregado.

El Plan de Acción contemplaba se convirtió en una guía importante en la cual se planteaba la importancia de aprovechar el tratado a partir de cambios fundamentales en políticas, medidas importantes que ayudaran a modernizar el aparato económico de Honduras para obtener mejores capacidades competitivas, mejor organización de los productores, dinamizar los diferentes sectores económicos y amortizar los efectos adversos del mismo.

⁶⁰*Ibidem*. Pág. 35.

2.2 Medidas adoptadas por los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano después de la entrada en vigor del DR-CAFTA

a) Guatemala

El gobierno de Guatemala ha adoptado medidas comerciales que hace referencia a políticas que de manera directa o indirecta influyen en la cantidad de bienes y servicios que un país exporta o importa. El objetivo central debe dirigirse al fomento y promoción de las exportaciones por medio de “aumento de la competitividad de la producción nacional en general, y de la exportable en particular, basada en ventajas comparativas dinámicas, buen clima de negocios que convierta al país en un lugar atractivo para producir, diversificación de la oferta exportable y ampliación de los mercados de destino para los productos de exportación”⁶¹.

A través del fomento y promoción de las exportaciones se logró insertarse a una mejor economía global, en teoría debería de lograr mayores niveles de crecimiento y desarrollo económico. Desde la entrada en vigor del DR-CAFTA, el gobierno guatemalteco ha adoptado diversas medidas que de manera directa o indirecta han tratado de incidir en el aumento del comercio nacional con énfasis en el comercio exterior, esto por la obligación adquirida por todos los gobiernos de promover un desarrollo ordenado y eficiente que brinde más y mejores oportunidades a la población e incidir en un mejor nivel de vida.

Guatemala ha mostrado interés por participar en distintos acuerdos y convenios multilaterales y bilaterales a partir de la década de 1990, en los cuales participó en suscribir distintos acuerdos de libre comercio, así como acuerdos de alcance parcial y acuerdos de inversión.

Desde 2004, como antesala a la ratificación del DR-CAFTA, Guatemala se encargó de reactivar Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX) y el CONEI: además, se ratificó la Política Integrada de Comercio Exterior. En materia de políticas de competitividad se reactivó el Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM), el cual tendría por propósito crear acciones del sector empresarial, público y de la sociedad en general, para fomentar la competitividad del país; la Oficina Conjunta de Análisis Documental, el cual da apoyo en la revisión de documentos previos a la mercadería con el objeto de reducir tiempos de operación de la carga y se reiniciaron actividades de la agencia de promoción de inversiones *Invest in Guatemala*; “lo que produjo en una mejora en el Índice Mundial de Competitividad al pasar del puesto 89 de 102 países en 2003, a la posición 80 de

⁶¹ Zelaya, Raquel. Política Comercial, DR-CAFTA y Acuerdo de Asociación con la Unión Europea <http://www.kas.de/wf/doc/1650-1442-4-30.pdf>. Fecha de consulta 28/08/2014.

104 países en 2004⁶² y bajando al puesto 86 en 2013, esto sujeto a la crisis económicas mundiales que comenzó en 2008.

En 2005, el gobierno del presidente Oscar Berger se centró en la negociación del DR-CAFTA, y de manera posterior y con la idea de complementar algunas políticas comerciales que propiciaran una mejor apertura con el DR-CAFTA, Guatemala integró la Ley del Sistema Nacional de Calidad que se encuentra incluido en el Programa de Inversión y Competencia el cual benefició al “sector productivo del país, mejorando la calidad de sus productos y facilitando la circulación de los mismos en el mercado exterior [...] a través de la adopción de prácticas de gestión de la calidad en las empresas que conforman el sector productivo del país para fomentar la calidad de los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado nacional e internacional”⁶³.

En ese sentido, los productos nacionales destinados para la exportación deben de cumplir requisitos establecidos bajo estándares de la metrología, que hace referencia a que los “consumidores y los empresarios necesitan tener certeza del contenido exacto del producto adquirido como del comercializado”⁶⁴. La normalización que es dirigida por la Comisión Guatemalteca “desarrolla actividades que contribuyan a mejorar la competitividad de las empresas nacionales y elevar la calidad de los productos y servicios que dichas empresas ofertan en el mercado nacional e internacional”⁶⁵. La reglamentación técnica y acreditación que es dirigida por la Oficina Guatemalteca de Acreditación y que tiene como propósito “aplicar y administrar la acreditación en todo el territorio nacional, con el fin de reconocer formalmente la competencia técnica de los organismos de evaluación de la conformidad, en base a las normas nacionales e internacionales vigentes”⁶⁶ que están reflejados en manuales, procedimientos institucionales, formularios, leyes, reglamentos, entre otros.

La reglamentación técnica y acreditación busca promover la calidad de todos los procesos productivos fomentando la cultura de calidad entre los distintos actores de la sociedad guatemalteca. Entre las principales actividades que se han desarrollado en 2006 por la Oficina Guatemalteca de Acreditación es “otorgar acreditaciones a dos laboratorios de ensayo. Se realizaron nueve evaluaciones a laboratorios de ensayo y calibración en base al Plan anual de Seguimiento y Reevaluación. Se organizaron dos Jornadas de Calidad que abarcaron Quetzaltenango, Mazatenango,

⁶² Schwab, Klaus. *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. Fecha de consulta: 28/08/2014.

⁶³ Schwab, Klaus. *Op. cit.* Pág. 40.

⁶⁴ Ministerio de Economía. *Comisión Guatemalteca de Calidad*.

<http://www.mineco.gob.gt/mineco/calidad/Definicion.htm>. Fecha de consulta: 27/08/2014.

⁶⁵ Ministerio de Economía. *Comisión Guatemalteca de Normas*.

<http://www.coguanor.gob.gt/index.php?id=0>. Fecha de consulta: 27/08/2014.

⁶⁶ Oficina Guatemalteca de Acreditación. <http://www.oga.org.gt/company-profile/>. Fecha de consulta: 27/08/2014.

Chiquimula y Zacapa. El Laboratorio Nacional de Metrología otorgó capacitación durante el año 2006 a 30 empresas y 104 personas en 7 cursos impartidos sobre medición”⁶⁷.

A partir de la entrada en vigor de la Ley del Sistema Nacional de Calidad, se han evidenciado avances en dicha materia, entre ellos “el inicio de las operaciones del Laboratorio Nacional de Metrología en 2007, el logro de la certificación internacional de la Oficina Guatemalteca de Acreditación, paso esencial para la validez de sus acreditaciones y por lo tanto, para las exportaciones guatemaltecas”⁶⁸.

En 2005, en lo que respecta al fortalecimiento del aparato productivo y atracción de inversiones se impulsó el desarrollo de *clusters* forestales, agroindustriales, manufacturas, turismo, vestuario y textiles. Por su parte, el Programa de Agregados Comerciales, Inversión y turismo (PACIT) promovió el incremento de la inversión extranjera directa en el área comercial y el turismo a través de sus diferentes oficinas comerciales. “La modernización y fortalecimiento institucional avanzó en la facilitación de trámites administrativos aduaneros, por medio del plan de 24 horas los 7 días de la semana en la aduana”⁶⁹.

En 2006, se elaboraron diferentes normativas, asimismo se aprobó el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, lo que le permite obtener protección por patente para su invención en un gran número de países simultáneamente. Lo que significaría la reducción de procesos burocráticos, extensión de la solicitud de la patente y tendrán derecho a una reducción del 75% en determinadas tasas con respecto a las solicitudes internacionales presentadas en el marco del Tratado de Cooperación en Materia de Patentes.

También es de importancia resaltar acciones gubernamentales realizadas con la creación de ventanillas ágiles en las cuales se inscribe y registra de forma simultánea a empresas y propietarios; además de la implementación de manifiestos electrónicos en puertos y aeropuertos y la remodelación del Aeropuerto Internacional de la Aurora, lo que propició que en el reporte anual *Doing Business* de 2006 del Banco Mundial el país pasara de la posición 128 en 2005 a 118 en 2006, lo que representa adelantos en áreas que están estrechamente vinculadas al desarrollo de actividades productivas y de negocios.

Entre otras de las medidas que el gobierno guatemalteco ha impulsado, se encuentra la aprobación de la Ley de Fomento para el Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, en 1889, en la cual se proporcionan algunas concesiones a los

⁶⁷ Maul Rivas, Hugo. Bolaños, Fletes. *Et. all.* <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/01327.pdf>. Fecha de consulta 27/08/2014.

⁶⁸ *Ibidem.*

⁶⁹ Zelaya, Raquel. *Op. cit.* Pág. 40.

inversores extranjeros para el establecimiento y funcionamiento de la industria en Guatemala, la cual obliga al Estado a la promoción del desarrollo ordenado y eficiente del comercio exterior, así como de crear condiciones adecuadas para promover la inversión de capitales nacionales y extranjeros, haciendo uso adecuado de los recursos disponibles, del potencial humano para incrementar la riqueza natural, además de promover, incentivar y desarrollar en el territorio aduanero nacional.

Con la aprobación de la Ley de Fomento para el Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, surgen como complemento el acuerdo gubernativo 253-2013 para complementar y actualizar medidas a través de la simplificación de algunos procedimientos que comerciantes y maquileros debían de manera burocrática seguir, lo que dinamiza y da entrada a nuevos potenciales exportadores. Dicho acuerdo gubernativo se adopta en la gestión del ex presidente Oscar Berger. Con la entrada en vigor del DR-CAFTA, se esperaba que un gran número de empresas estadounidenses invirtieran en plantas de producción en el territorio nacional, con el propósito de aprovechar la mano de obra guatemalteca.

En 2007, las mejoras se centraron en el sistema aduanero nacional, que consistieron en la reducción de tiempos promedio para el despacho de importaciones “de 86.4 horas en 2005 a 14.7 horas en 2007”⁷⁰. Y la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), dirigió un programa *Saqb'e**, el cual hacía más eficiente las aduanas, mejoraba la recaudación tributaria además de transparentar y agilizar procedimientos. Por otro lado, el Ministerio de Economía se encargó de algunas medidas que simplificaron trámites incluyendo formas electrónicas para reducir tiempos.

Dentro de la gestión de Berger, las medidas efectuadas representaron avances significativos dirigidos a la apertura económica de Guatemala y que de manera directa o indirecta beneficiaría al acuerdo firmado con Estados Unidos en la estimulación de la economía.

En la gestión del presidente Álvaro Colom, no se observaron avances significativos; de acuerdo a Juan Carlos Zapata, gerente general de la Fundación para el Desarrollo, debido a la falta de seguimiento de los programas de Estado propuestos por la gestión anterior con ideología no afín con el partido de Álvaro Colom.

El trabajo más significativo se centró en la inversión extranjera directa; *Invest in Guatemala* propuso algunos objetivos para el periodo 2008-2011, entre ellos “posicionamiento global e imagen de Guatemala en el mundo de negocios, promoción activa y coordinada con sector privado y Gobierno, de las oportunidades de inversión en Guatemala, atención de inversionistas, retroalimentación de reformas y acciones prioritarias basadas en necesidades y experiencia de

⁷⁰*Ibidem*. Pág. 40.

inversionistas”⁷¹. Según estadísticas, las inversiones provenientes de Estados Unidos hacia Guatemala se han centrado principalmente en manufactura, agroindustria, turismo y *call centers*.

A pesar de las mejoras emprendidas en materia de competitividad, de acuerdo con el índice de competitividad global de 2008, Guatemala se encontraba lejos de países como Chile, China, India y México y esto obedece no a la falta de políticas en materia de incentivación económica, sino a problemas colaterales como la falta de seguridad ciudadana y la baja calidad del sistema educativo en educación secundaria y superior.

Además, se aprobó la Ley de Actividad Aseguradora (25-2010); el Estado se había comprometido como país a emitir esta ley en el marco del DR-CAFTA, la cual tiene como fin un desarrollo económico y social del país el cual requiere de un sistema de seguros confiable, solvente, moderno y competitivo, que mediante la protección de los bienes asegurados contribuya al crecimiento sostenible de la economía nacional, y que de acuerdo con los procesos de apertura de las economías pueda insertarse adecuadamente en los mercados financieros internacionales.

Según *Doing Business*, dentro de la gestión del presidente Otto Pérez Molina, se consideró un mejor clima para realizar negocios; en seis de los indicadores, Guatemala mejoró ya que se presentaron 43 reformas para dar cumplimiento a los siguientes indicadores: apertura de empresas, cumplimiento de contratos, registro de la propiedad, pago de impuestos, comercio transfronterizo y licencias de construcción. Entre las principales reformas se encuentran: modernización con la creación de una plataforma que permite inscribir simultáneamente empresas ante el Registro de la Propiedad, Superintendencia de Administración Tributaria, Instituto Guatemalteco de Seguridad Social y el Ministerio de Trabajo y Previsión Social.

Según el reporte referido, Guatemala es el país de Centroamérica donde es más fácil hacer negocios. La Agencia Nacional de Promoción de Inversión Extranjera, creada con el fin de promover y dar soporte con información actualizada de la economía Guatemalteca, legislación, incentivos, además de llevar a cabo *Investment Summit* 2013, actividad que se constituyó como el evento de atracción de inversión más importante en Centroamérica.

A continuación se presenta el Cuadro No. 2.1, en el cual se resumen las medidas implementadas por el gobierno de Guatemala luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA.

⁷¹*Ibidem*.

* Saqb'e: Sistema digital en el cual se realiza el procedimiento de despacho para el ingreso de mercancías al territorio aduanero.

Cuadro No. 2.1
Resumen de medidas implementadas por Guatemala luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, por periodo presidencial

GUATEMALA	
Presidente	Medidas
Oscar Berger	<ul style="list-style-type: none"> -Reactivación del Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (CONAPEX), - Reactivación del CONEI, -Ratificación de la Política Integrada de Comercio Exterior, -Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM), -Creación de la Oficina Conjunta de Análisis Documental, - Se reiniciaron actividades de la agencia de promoción de inversiones <i>Invest in Guatemala</i>, - Ley del Sistema Nacional de Calidad - Programa de Agregados Comerciales, Inversión y turismo (PACIT) - Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, - Creación de ventanillas ágiles, - implementación de manifiestos electrónicos en puertos y aeropuertos, - Remodelación del Aeropuerto Internacional de la Aurora, - De la Ley de Fomento para el Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila surgen como complemento el acuerdo gubernativo 253-2013, - Mejoras se centraron en el sistema aduanero - programa <i>Saqb'e</i>, dirigido por la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT).
Álvaro Colom	<ul style="list-style-type: none"> -Continuidad de la agencia <i>Invest in Guatemala</i>, - Ley de Actividad Aseguradora (25-2010),
Otto Pérez Molina	<ul style="list-style-type: none"> - Apertura de empresas, -Cumplimiento de contratos, registro de la propiedad, -Pago de impuestos, -Comercio transfronterizo -Licencias de construcción. Entre las -Reformas: modernización con la creación de una plataforma que permite inscribir simultáneamente empresas ante el Registro de la Propiedad.

Fuente: Recopilación propia de medidas.

En síntesis, Guatemala ha mejorado la agilización de los procedimientos concernientes a los trámites para la apertura de empresas y lo relacionado con las facilidades portuarias, aeroportuarias y aduaneras. Sin embargo, los avances han sido limitados, toda vez que las tareas por cumplir en el marco de la globalización requieren de mayores esfuerzos y coordinación entre las distintas entidades del Estado y de éstas con las del sector privado y sociedad en general.

Finalmente, cabe indicar que si se desea avanzar en materia de inserción internacional y competitividad, es imperativo mejorar la calidad del sistema educativo y el sistema de salud. De igual forma se debe trabajar en un sistema de encadenamiento productivo que favorezca la vinculación entre el sector externo y

el sector real de la economía, enfocado en la producción de bienes de medio y alto valor agregado y el turismo. En esa misma línea, se deben buscar nuevos mercados para la exportación y atracción de la inversión extranjera. Asimismo, conviene promover la diversificación de la economía, en particular a sectores menos vulnerables a los choques externos, como lo es el impulso y explotación de fuentes de energía locales, y la producción agropecuaria nacional.

b) Honduras

En materia de comercio multilateral, la política comercial de Honduras se enmarca en los compromisos primero como parte contratante del GATT y como miembro fundador de la Organización Mundial del Comercio (OMC). “Honduras ratificó el Protocolo de Adhesión al GATT mediante Decreto Legislativo N° 17-94 del 13 de abril de 1994; y mediante el Acuerdo de Marrakech por el cual se establece la OMC, Honduras ratificó su calidad de miembro de la OMC en diciembre de 1994, adquiriendo de esa forma una serie de compromisos contenidos en los diversos acuerdos multilaterales”⁷².

A través de los años, Honduras se ha integrado más a la economía mundial, después de operar por varias décadas en un modelo de desarrollo orientado a la sustitución de exportaciones, con políticas dirigidas, planificadas, controladas y en muchos casos proteccionistas.

Hay que tener en cuenta que Honduras ha adquirido un mejor manejo de las distintas variables de política, situación que se refleja en una mejoría tanto a nivel macro como en los sectores sociales, sin embargo la participación de Honduras en el comercio internacional “es todavía limitada debido a que su oferta exportable es reducida en volumen y número de bienes; los productos tienen poco valor agregado; su comercio se concentra en pocos socios comerciales; y muchos de sus productos son suficientemente competitivos en el mercado interno, regional e internacional”⁷³.

El proceso de apertura comercial en el que Honduras se ha visto inmerso, ha contribuido al establecimiento de un ambiente económico más estable propiciando aumentos importantes en las exportaciones, en las inversiones vinculadas al comercio exterior en cierta manera.

En el marco de la política comercial, Honduras ha tenido como objetivo primordial lograr de forma eficaz y eficiente su inserción en la economía mundial, además de promover, facilitar y consolidar la integración centroamericana. Se han eliminado en gran medida los obstáculos al comercio regional. Además, en materia de política comercial, se redujeron las barreras al comercio exterior y se hacen esfuerzos para asegurar el acceso de los productos hondureños a los mercados internacionales en condiciones competitivas y ampliar la apertura comercial e inserción a la economía mundial.

⁷²Gobierno de Honduras. *Informe del Gobierno de Honduras, periodo 2002-2006*.

www.sice.oas.org/ctyindex/HND/WTO/ESPAÑOL/WTTPRG120_s.doc. Fecha de consulta: 24/08/2014.

⁷³*Ibidem*.

Desde 2002, con el gobierno del presidente Ricardo Maduro Joest, como paso previo a la aplicación del DR-CAFTA, “Honduras aplicó una serie de medidas de política en materia de inversiones y de fomento del comercio exterior, por ejemplo: I. Fortalecer el marco legal para incentivar el establecimiento de nuevas empresas, II. Fortalecer las instancias relacionadas con la negociación, administración de tratados y promoción del comercio e inversiones, III. Promover y/o apoyar acciones para fortalecer la seguridad jurídica en materia de inversiones, contratos, resoluciones de conflictos y tenencia de la tierra rural y urbana, IV. Fortalecer los mecanismos de negociación bilateral y multilateral, de solución de controversias comerciales, V. Crear las condiciones e instancias que permitan una efectiva promoción de inversiones y exportaciones, VI. Impulsar la participación de Honduras en los foros multilaterales, VII. Negociar acuerdos que aceleren el tránsito de personas y mercaderías y eliminar las trabas al libre intercambio comercial y de cooperación con otros países y regiones del mundo y VIII. Fortalecer la participación de Honduras en el esquema de integración centroamericana, a fin de elevar las capacidades de negociación conjunta frente a terceros”⁷⁴.

También, mediante el Decreto Ejecutivo N° 001-2003 de fecha 24 de abril de 2003 se creó la Comisión Nacional de Comercio Exterior como una instancia mixta de asesoría en la formulación de recomendaciones al presidente de la República Ricardo Maduro Joest, en materia de negociaciones comerciales.

Para el periodo de 2002-2006, se encuentran en Honduras exoneradas del pago de impuestos, las importaciones que realizan las empresas establecidas de acuerdo a las leyes de fomento a las exportaciones como: “Régimen de Importación Temporal (RIT), Zonas Libres (ZOLI), Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP) y la Ley de Incentivos al Turismo (LIT), lo cual favorece al país en su política de comercio exterior”⁷⁵. Cada programa que el gobierno ha implementado ha sido notificado a la OMC, como se detalla en el Cuadro No. 2.2 con cada uno de sus beneficiarios e incentivos.

Cuadro No. 2.2
Programas notificados a la OMC

Programa	Beneficiarios	Incentivo
Régimen de Importación Temporal	Las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeros	Suspensión del pago de derechos aduaneros y cualesquiera otros impuestos y recargos incluyendo el impuesto general de ventas, que cause la importación.

⁷⁴ *Ibidem*. Pág. 46.

⁷⁵ Órgano de Examen de las Políticas. Comerciales. Organización Mundial del Comercio. *Examen de las Políticas Comerciales de Honduras -Informe del Gobierno 2002-2006*.

www.sice.oas.org/ctyindex/HND/WTO/ESPANOL/WTTPRG120_s.doc. Fecha de consulta: 29/08/2014.

<p>Zonas Libres</p>	<p>Las personas naturales o jurídicas, hondureñas o extranjeras, instaladas en Honduras Las empresas deben exportar por lo menos el 95% de su producción Las empresas comerciales deben destinar no menos del 50% de sus ventas anuales a la exportación o reexportación</p>	<p>Las empresas industriales gozan de la exoneración del pago de impuestos arancelarios, cargos, recargos y demás impuestos y gravámenes que tengan relación directa o indirecta con las operaciones aduaneras de importación. Las ventas y la producción que tengan origen en la Zona Libre y los inmuebles y establecimientos comerciales e industriales, quedan exentos del pago de impuestos y contribuciones municipales. Asimismo, las empresas establecidas en la Zona Libre gozan de la exoneración del pago del Impuesto sobre la Renta.</p>
<p>Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP)</p>	<p>Las personas naturales o jurídicas, hondureñas o extranjeras, instaladas en Honduras</p>	<p>Gozan de la exoneración total del pago de derechos arancelarios, impuesto sobre ventas y demás impuestos, gravámenes, tasas y sobretasas, en el momento de realizar sus importaciones. Las ventas y la producción que tengan origen en las ZIP, y los inmuebles y establecimientos industriales y comerciales de la misma, quedan exentos del pago de impuestos estatales y municipales. Las empresas usuarias establecidas en la ZIP gozan de la exoneración del pago del Impuesto sobre la Renta.</p>

Fuente: Examen a las políticas comerciales 2002-2006 en Honduras. Organización Mundial del Comercio.

Con la entrada del expresidente José Manuel Zelaya durante 2006, según la Secretaría de Finanzas de Honduras, en lo que compete al desempeño de las atribuciones que le confiere la Ley, desarrolló una serie de actividades en el contexto de la política económica trazada por el presidente constitucional, orientada a lograr un proceso de transformación en las áreas económicas, políticas y sociales del país, con el propósito de crear una economía capaz de generar un crecimiento sostenido que ayude a la reducción de la pobreza y el desarrollo del capital físico y humano, dentro de un marco macroeconómico estable que brinde condiciones para que el sector privado se convierta en el motor del crecimiento y de la generación de empleo productivo y así lograr una inserción de sus productos en el exterior a través de DR- CAFTA.

El favorable crecimiento de la economía y del comercio mundial, la ratificación del DR-CAFTA, la atracción de inversión externa directa en sectores productivos, de

infraestructura, de energía, de telecomunicaciones y el turismo, el cumplimiento del programa económico acordado con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el alivio de deuda bajo la iniciativa de Países Pobres Altamente Endeudados (Highly Indebted Poor Countries, HIPC), constituyen factores que han incidido positivamente en el ambiente macroeconómico y en el clima de negocios de los sectores económicos del país en el periodo 2007-2008.

A partir de 2009, luego del golpe de Estado hacia el presidente José Manuel Zelaya, toma las riendas de Honduras el presidente Roberto Micheletti Bain, quien continuó con su mandato hasta el 26 de enero de 2010. Lo preside desde el 27 de enero de 2010 hasta el 26 de enero de 2014, el presidente Porfirio Lobo Sosa. En estos cuatro años de gobernabilidad del presidente Lobo, se mantuvo el funcionamiento de las exportaciones tramitándose en el “Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX), donde todas las instituciones que intervienen en el proceso de exportación están representadas. Entre las instituciones involucradas en los procedimientos de exportación se encuentran la Secretaría de Agricultura y Ganadería (Sanidad Animal y Sanidad Vegetal); la Secretaría de Industria y Comercio (Dirección General de Sectores Productivos); el Banco Central de Honduras (Departamento Internacional); la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI) y el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA). Las exportaciones amparadas por diferentes acuerdos preferenciales tienen que estar acompañadas por los distintos certificados de origen según el tratado. CENTREX proporciona la mayoría de estos formularios, con la excepción del Certificado de Origen Forma A, que se requiere para exportar al resto de Centroamérica. Este formulario lo facilita la Asociación Nacional de Industriales (ANDI). La SIC (Secretaría de la Industria y el Comercio) por medio la Dirección General de Promoción de Comercio Exterior e Inversiones”⁷⁶ continúa siendo la institución encargada de facilitar y promover el desarrollo industrial, el comercio de bienes y servicios, así como las exportaciones e inversiones, estableciendo una estrecha relación con los sectores productivos del país.

Entre las medidas para incentivar a la población exportadora, se crea la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportaciones (FIDE), una institución en la que están representados los empresarios, el gobierno y el sector laboral, está implementando dos programas, "Honduras Compite" y "Programa Nacional de Competitividad" que tienen como uno de sus objetivos promover las exportaciones. Uno de los pilares del Programa Nacional de Competitividad es la promoción de exportaciones. Para alcanzar este objetivo se han identificado problemas que habría que resolver urgentemente, según las autoridades. El programa Honduras Compite busca desarrollar aquellos sectores que han sido identificados como de mayor potencial productivo, por ejemplo; ensamblaje ligero, sector agropecuario y forestal, y el turismo.

⁷⁶Órgano de Examen de las Políticas. *Op. cit.* Pág.47.

Es así que el principal objetivo del Plan de Gobierno 2010-2014 de Honduras fue aprovechar las ventajas negociadas en los tratados vigentes y fomentar la inversión extranjera directa en los sectores productivos y de servicios. Por esta razón es necesario avanzar en la implementación de nuevos marcos regulatorios que incentiven y garanticen la inversión extranjera y el comercio, aprovechando las ventajas negociadas por Honduras. Además de fomentar y mejorar la inserción de la economía hondureña en el comercio internacional, en condiciones competitivas, generando oportunidades, especialmente en áreas de alto potencial productivo, que garanticen valor agregado, transferencia tecnológica y empleos, a través del comercio y la inversión. Esto se logró a través de la promoción a través de iniciativas que incrementen los niveles de inversión y mejoren su eficiencia. Además con un incremento sostenido de las exportaciones que contribuyo a reducir la brecha comercial y el impacto de alteraciones en el contexto internacional y la promoción de la Inversión.

Finalmente, el presidente Juan Orlando Hernández, quien estará al mando del Órgano Ejecutivo de Honduras hasta 2018, ha planificado en su Plan de Nación que promoverá las “Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE), como una instancia que permita al país su inserción en los mercados mundiales bajo reglas altamente competitivas y estables, mediante la adopción de tecnologías con alto valor agregado, en un ambiente transparente y capaz de atraer las inversiones nacionales y extranjeras que se requieren para un crecimiento económico acelerado. Por otro lado implementará un conjunto de medidas para mejorar el clima de negocios en Honduras, relacionadas, entre otros, con los siguientes temas: marco regulatorio y la ventanilla electrónica para la apertura de empresas; permisos de operación; registro de propiedad; permisos de construcción; licencias ambientales; y, cumplimiento de contratos impulsando el Programa de Reactivación del Sector Agroalimentario de Honduras, que mejorará los niveles de calidad en la exportación de productos de este sector en el marco del DR-CAFTA”⁷⁷.

A continuación se presenta en el Cuadro No. 2.3 el resumen de las medidas implementadas por el gobierno de Honduras, luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA.

Cuadro No. 2.3
Resumen de medidas implementadas por Honduras luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, por periodo presidencial

Honduras	
Presidente	Medidas
Ricardo Maduro Joest	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecimiento el marco legal para incentivar el establecimiento de nuevas empresas. -Fortalecimiento de las instancias relacionadas con la negociación, administración de tratados y promoción del comercio e inversiones.

⁷⁷Gobierno de Honduras. *Plan de Nación 2014-2018 de la República de Honduras*.
<http://www.sefin.gob.hn/wp-content/uploads/2014/04/PlanEstrategicoGobierno.pdf>. Fecha de consulta: 02/09/2014.

	<ul style="list-style-type: none"> -Promoción y/o apoyo de acciones para fortalecer la seguridad jurídica en materia de inversiones, contratos, resoluciones de conflictos y tenencia de la tierra rural y urbana. - Fortalecimiento de los mecanismos de negociación bilateral y multilateral, de solución de controversias comerciales, V. crear las condiciones e instancias que permitan una efectiva promoción de inversiones y exportaciones. - Impulso hacia la participación de Honduras en los foros multilaterales. - Negociación de acuerdos que aceleren el tránsito de personas y mercaderías y eliminar las trabas al libre intercambio comercial y de cooperación con otros países y regiones del mundo. -Fortalecimiento de la participación de Honduras en el esquema de integración centroamericana, a fin de elevar las capacidades de negociación conjunta frente a terceros. -Creación de la Comisión Nacional de Comercio Exterior. - Programa “Exoneración del pago de impuesto a las importaciones y exportaciones”. -Programa “Régimen de Importación Temporal”. -Programa “Zonas Libres”. -Programa “Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP)”.
José Manuel Zelaya	Continuación de los programas: “Régimen de Importación Temporal”; “Zonas Libres”; “Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP)”.
Porfirio Lobo Sosa	<ul style="list-style-type: none"> -Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX) - Asociación Nacional de Industriales (ANDI). -SIC (Secretaría de la Industria y el Comercio) por medio la Dirección General de Promoción de Comercio Exterior e Inversiones. -Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportaciones (FIDE). - “Honduras Compite” y "Programa Nacional de Competitividad”.
Juan Orlando Hernández	<ul style="list-style-type: none"> -Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE), -Permisos de operación. -Registro de propiedad. -Permisos de construcción. -Licencias ambientales. -Cumplimiento de contratos impulsando el Programa de Reactivación del Sector Agroalimentario de Honduras.

Fuente: Recopilación propia de medidas.

En conclusión, Honduras tiene políticas que le ayudan a avanzar pero debido a la falta de activos específicos de localización tales como una mano de obra calificada y varias formas de infraestructura social y física, hacen difícil que Honduras pueda progresar en materia de comercio exterior. El incremento en las actividades relacionadas con maquinaria y equipo demuestra un intento de moverse hacia otras

áreas en el comercio internacional. Paradójicamente, “las actividades dinámicas de exportación dentro de la economía hondureña son las que están basadas en productos primarios, que son precisamente los que se comportan de una manera menos dinámica dentro de la economía global”⁷⁸. De esta manera, queda claro que hay cambios importantes por hacer si este país va a progresar a un nivel más alto de desarrollo económico.

c) El Salvador

La Representación Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) solicitó a El Salvador adecuar su legislación y reglamentos nacionales a los requerimientos del DR-CAFTA, y accediera a impulsar algunas modificaciones adicionales que Estados Unidos solicitó, luego de firmado y ratificado el acuerdo. El presidente de El Salvador en ese periodo, Antonio Saca, firmó el 9 de enero de 2007 la ley para fortalecer los derechos de propiedad intelectual y combatir la piratería, lo que parecía ser el último requisito para la entrada en vigencia del acuerdo. Sin embargo, Estados Unidos también solicitó a sus socios del DR-CAFTA, la homologación de los requisitos sanitarios y fitosanitarios para facilitar sus exportaciones.

A raíz de la firma de ley para fortalecer los derechos de propiedad intelectual, a través de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual, la cual fue reformada y se ven inmersos en la normativa los derechos de autor y conexos contenidos en esta ley, que han sido ampliados en relación al plazo de protección de una obra, interpretación o ejecución, “asegurando la protección por un plazo de la vida del autor a más de setenta años después de su muerte y la prohibición o autorización de reproducción de obras de manera temporal o permanente, incluyendo el almacenamiento temporal por medios electrónicos”⁷⁹.

El extender la protección de la vida del autor, implica que nadie más puede reproducir la obra hasta que este plazo sea terminado. Asimismo, en el tema de las invenciones se deberán establecer las disposiciones pertinentes para compensar el plazo de protección efectiva de una patente, por retrasos injustificables por parte de las autoridades administrativas en el registro de una patente o de la autorización de comercialización de un producto.

En el Plan Quinquenal del gobierno del periodo 2010-2014, en el marco de la administración del presidente Mauricio Funes Cartagena, se estableció el compromiso de formular la política industrial con el apoyo de los principales

⁷⁸Center for Economic and Policy Research. Cordero, José Antonio. Honduras: Desempeño Económico Reciente–Noviembre 2009.

<http://www.cedoh.org/documentación/Articulos%20Varios/files/Economico.pdf>. Fecha de consulta: 02/09/2014.

⁷⁹FUSADES. *Boletín de Estudios Legales*.

http://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/estudios_legales_fusades/fel_58.pdf. Fecha de consulta: 03/09/2014.

actores políticos, económicos y sociales, para garantizar la continuidad y sostenibilidad de la producción y comercio nacional. Para el gobierno de Mauricio Funes era importante que la política industrial de convirtiera en una política de Estado.

La formulación de la política industrial se basa en la identificación y análisis de los principales problemas que afectan el crecimiento del sector industrial. “Contiene los principios orientadores y los ejes estratégicos de trabajo y acciones a impulsar para lograr un crecimiento sostenido del sector. Esto significa y demanda, tal como se establece en la política industrial, que todos los actores involucrados asuman compromisos y decisiones en la implementación de las medidas que son necesarias, medidas que formarán parte de los planes de acción de corto, mediano y largo plazo [...]”⁸⁰.

Para la realización de la política industrial, se tomó en consideración un marco legal relacionado a las principales leyes que tienen relación directa o indirecta con el sector industrial, en aras a fomentar la inversión, facilitar las regulaciones vinculadas al funcionamiento del sector y con los diferentes trámites relacionados.

El marco legal se ha agrupado en las leyes que fomentan la inversión; entre éstas se encuentran la Ley de Inversiones, que tiene por objeto fomentar las inversiones en general y establece un trato no discriminatorio a la inversión extranjera, facilita los trámites de operaciones y permite la libre repatriación y transferencia de capital; Ley de Zonas Francas Industriales y de comercialización tiene por objeto regular el funcionamiento de Zonas Francas y Depósitos para Perfeccionamiento Activo, así como los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren o usen las mismas; la Ley de Servicios Internacionales que tiene por objeto regular el establecimiento y funcionamiento de parques y centros de servicio, así como los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren u operen en los mismos y la Ley de Fomento a la producción, que persigue el fortalecimiento y apoyo a los sectores productivos acorde a las reglas que rigen el comercio con la finalidad de promover la productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas.

Los ejes estratégicos de la política industrial son: incremento de la productividad a través de la implementación del Sistema Nacional de Calidad y Productividad. Para ello, la política ha focalizado esfuerzos para impulsar la producción nacional con altos niveles de contenido tecnológico porque El Salvador se ha caracterizado como una economía con producción de bajo contenido tecnológico en las industrias, lo que debilita el tipo de productos que se exportan al incidir negativamente en la productividad nacional.

⁸⁰ Secretaría Técnica de la Presidencia de El Salvador. *Política Industrial*.
http://www.innovacion.gob.sv/Política_Industrial.pdf. Fecha de consulta: 03/09/2014.

Durante el periodo presidencial de Mauricio Funes, el exministro de economía, Héctor Dada Hirezi y exviceministro de economía, Mario Roger Hernández, junto a representantes de COEXPORT, la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) y la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), lanzaron el 8 de julio de 2010, la Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones (EIFE), cuyo objetivo es fortalecer la capacidad productiva de las pymes, impulsar el aprovechamiento de los acuerdos de libre comercio, especialmente el DR-CAFTA e incentivar el desarrollo de estrategias y mecanismos de defensa para reducir los impactos adversos del comercio internacional, entre otros aspectos.

La Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones se encuentra “compuesta por 21 programas destinados a brindar el apoyo necesario para mejorar la competitividad de las empresas salvadoreñas, especialmente las de menor tamaño. Adoptar y promover las acciones necesarias que permitan implantar un sistema de apoyo empresarial a través de la eliminación de obstáculos y la facilitación del clima de negocios, su acceso a la información, a las oportunidades de negocios, a la capacitación, la transferencia tecnológica, a los estándares de calidad y asistencia técnica [...]”⁸¹. Con la finalidad de aportar conocimientos y herramientas necesarias al emprendedor exportador de la pymes.

En el tema de la transparencia estatal, el DR-CAFTA emite la importancia de regularla a través del capítulo dieciocho. Es fundamental mencionar que el tema de la transparencia en el tratado posee dos vertientes: la transparencia en la publicación de leyes y en los procesos arbitrales, emitidos en el marco del DR-CAFTA y la lucha contra la corrupción.

En ese sentido, la transparencia en la publicación de leyes y procesos arbitrales se refiere a que el DR-CAFTA contiene “disposiciones que obligan a las partes a poner a disposición de la otra información tal como: la publicación y notificaciones de leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general vigentes, así como poner a disposición del público, las normativas que estén en discusión [...] la transparencia es de gran importancia en la relación comercial, ya que constituye una herramienta importante para que empresarios, inversionistas, trabajadores, consumidores etc. tengan elementos suficientes para elegir con conocimiento, ante la realidad de que el comercio tiene un impacto en la vida de otros”⁸². Es por esa razón que se permite un trato nacional a los inversionistas extranjeros frente a los nacionales, pues para el DR- CAFTA esto es parte de la transparencia.

Por ese motivo, la búsqueda de un acuerdo comercial con Estados Unidos fue un objetivo de las naciones centroamericanas en especial del Triángulo Norte de la

⁸¹ Ministerio de Economía de El Salvador. *Memoria de Labores. Junio 2009 a mayo 2010*. http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=39:memoriadelabor es&Itemid=89. Fecha de consulta: 02/09/2014.

⁸² FUSADES. *Op. cit.* Pág. 52.

región, por la importancia de los flujos de comercio con la nación norteamericana en estudio. “Más de la mitad de las exportaciones de la región centroamericana van a Estados Unidos, su principal socio comercial. Asimismo, la transparencia para el DR-CAFTA posee un papel importante porque el tratado contiene disposiciones en las cuales las partes afirman su determinación de eliminar el soborno y la corrupción en el comercio internacional y la inversión por medios legales”⁸³.

En materia de transparencia en los procesos arbitrales, es importante que exista un mecanismo relativo a la Solución de Controversias Inversionista-Estado, contemplado en el capítulo 10 del DR-CAFTA. “En dicho capítulo se dispone que debe existir transparencia en las actuaciones arbitrales que se lleven a cabo. El DR-CAFTA obliga que cuando un Estado tiene intención de recurrir al mecanismo de solución de controversias debe notificarlo. Al respecto quedo la obligación que las partes deben poner a disposición del público la siguiente información:

a) La notificación de intención de iniciar el mecanismo de solución de controversias; b) la notificación de arbitraje; c) los alegatos, escritos de demanda y notas explicativas presentados al tribunal por una parte contendiente y cualquier comunicación escrita; d) las actas o transcripciones de las audiencias del tribunal, cuando estén disponibles; y e) las ordenes, laudos y decisiones del tribunal”⁸⁴.

Ante esta situación de la solución de controversias, cabe mencionar que durante la vigencia del DR-CAFTA se han presentado tres procesos de inconstitucionalidad: “Se alega por vicios de forma que en el Decreto Legislativo en el cual se ratificó el TLC y otros son por vicio de contenido, en los que se alega que ciertas disposiciones del DR-CAFTA violan los Arts. 3, 39, 106, 125, 131 ord. “b”, 135 y 144 de la Constitución. Dentro de los alegatos se menciona que el DR-CAFTA atenta contra la igualdad de las personas porque se conceden mayores beneficios a extranjeros que a un nacional, la eliminación de las potestades a la Asamblea Legislativa en cuanto al tema de manejo de aranceles, y la contradicción con el proceso de integración centroamericana, entre otros”⁸⁵. Sin embargo, estos procesos no se llevaron a término.

De manera general, la transparencia es un elemento transversal del DR-CAFTA. Es por esa razón que durante el gobierno de Mauricio Funes el 8 de abril de 2011, la Asamblea Legislativa de El Salvador creó la Ley de Libre Acceso a la Información Pública, a través del Decreto 534. Dicha ley tiene por objeto garantizar el derecho de acceso de toda persona a la información pública, a fin de contribuir con la transparencia de las actuaciones de las instituciones del Estado. Asimismo, nace la creación del Reglamento a la Ley de Acceso a la Información Pública a través del

⁸³ Pacheco, Amparo y Valerio, Federico. *Aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana*. Volumen 76. Edición 2007. <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/28114/1765.pdf>. Fecha de consulta: 03/09/2014.

⁸⁴ FUSADES. *Op. cit.* Pág. 52.

⁸⁵ *Ibidem*.

Decreto Ejecutivo No. 136, del 1 de septiembre de 2011, que tendrá por objeto desarrollar y asegurar la aplicación de las normas establecidas en la Ley de Acceso a la Información Pública, a efecto que se cumpla con sus objetivos de la misma.

Durante este periodo el gobierno de Mauricio Funes tomó en consideración cumplir con las disposiciones del DR-CAFTA en materia de transparencia estatal y de los funcionarios que conforman los distintos órganos del Estado. En ese sentido, a partir de la consolidación de la ley, el gobierno inaugura oficinas de información pública en la mayoría de instituciones estatales y portales en sitios digitales.

En 2011, la Ley de Fomento a la Producción entró en vigencia. El objetivo de esta ley es establecer las bases para desarrollar políticas integrales que fortalezcan la competitividad, promoviendo la innovación y diversificación productiva para el mercado nacional e internacional.

En cuanto a la calidad de bienes y servicios ofrecidos por el país, el Sistema Salvadoreño para la Calidad (SSC) nació el 21 de julio de 2011, con la aprobación de su correspondiente Ley de Creación, por la Asamblea Legislativa.

Dicha ley se basa en las obligaciones que la Constitución de la República atribuye al Estado. Según el artículo 69 de dicha ley es ineludible promover los recursos necesarios e indispensables para el control permanente de la calidad de los productos químicos, farmacéuticos y veterinarios, por medio de organismos de vigilancia, así como controlar la calidad de los productos alimenticios y las condiciones ambientales que puedan afectar la salud y el bienestar. En ese sentido, “el SSC es la instancia nacional encargada de desarrollar, fortalecer y facilitar la cultura de calidad, promoviendo la competitividad de los productores, importadores, exportadores y comercializadores en general, de bienes y servicios, para generar confianza en el intercambio de los mismos”⁸⁶.

En consecuencia, la ley dio paso al establecimiento del Consejo Nacional de Calidad (CNC), instancia que forma parte integral del sistema, junto a cuatro organismos técnicos, especializados en los temas de reglamentación, acreditación normalización y metrología, entidades públicas y privadas y la Oficina Administrativa (OAC).

A través de las líneas directivas del CNC y la ejecución técnica de los cuatro organismos, el sistema contribuye a proteger los derechos de los consumidores y al goce de un medio ambiente sano, garantizando la seguridad y calidad de los productos y procurando la salud de las personas. Asimismo, se relaciona con el Órgano Ejecutivo, a través del Ministerio de Economía que es la institución responsable de garantizar y dirigir el cumplimiento de la Política Nacional para la

⁸⁶Consejo Nacional de Calidad de El Salvador. *¿Qué es el Consejo Nacional de Calidad, (CNC)?*
<http://www.cnc.gob.sv/institucion/marcoinstitucional/filosofia>. Fecha de consulta: 03/09/2014.

Calidad de El Salvador, de acuerdo a las atribuciones y deberes que la Ley de Creación del Sistema Salvadoreño para la Calidad (SSC) le confieren.

Además de las adaptaciones en algunas leyes y la creación de instituciones gubernamentales salvadoreñas en aras al DR-CAFTA para fomentar e incrementar la calidad de producción y de exportación, también los gobiernos han incentivado la transparencia gubernamental en temas de corrupción y de solución de controversias comerciales. Es por esa razón, que era necesario incentivar la exportación nacional a través de una institución que brindara el apoyo en el ámbito de la promoción de las exportaciones, en la promoción de la inversión nacional y extranjera; y en el ámbito de inversión colaborativa entre el sector privado y público.

La institución que reúne esos ámbitos de acción es el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA) relanzado en el año 2011. “Esta agencia, a su vez, había surgido así: en febrero de 2000 se creó PROESA, mediante el Decreto Ejecutivo N. 3, tres meses más tarde, fue definida como la Comisión Nacional de Promoción de Inversiones, cuyas atribuciones fueron ampliadas con el fin de apoyar todo tipo de actividades relacionadas con la negociación y ejecución de tratados de libre comercio. En 2004 otra institución nació: EXPORTA, y es con base de estas instituciones que en octubre de ese mismo año se creó la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CONADEI) a través del Decreto N.57, que luego fue reformada para incorporar la Dirección de Promoción de las Exportaciones de Bienes y Servicios Salvadoreños, momento en el que ya la Comisión integra a ambas agencias en una sola”⁸⁷.

Desde la adopción del tratado de libre comercio, los gobiernos salvadoreños y organizaciones no gubernamentales han adoptado diversas medidas que de manera directa o indirecta han incidido en el acuerdo, estas medidas tienen por objetivo la dinamización de la economía y la diversificación de la misma. A continuación se presenta el Cuadro No. 2.4 en el cual se resumen todas las medidas implementadas por El Salvador.

Cuadro No. 2.4
Resumen de medidas implementadas por El Salvador luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, por periodo presidencial

El Salvador	
Presidente	Medidas adoptadas
Francisco Flores 1999- 2004	- Negociaciones del tratado de libre comercio con Estados Unidos. - Política sectorial de apoyo que incluía entre sus objetivos la generación de empleo con el programa Alianza para el Empleo.

⁸⁷ Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA). *¿Quiénes somos?* <http://www.proesa.gob.sv/institucion/marco-institucional/%C2%BFqui%C3%A9nes-somos>. Fecha de consulta: 03/09/2014.

<p>Elías Antonio Saca 2004-2009</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual. -Modificaciones al Reglamento de Aplicación de Salvaguardia Agrícola Especial. - Establecimiento de la Política Comercial de El Salvador. - Dirección de Fomento a las Exportaciones (FOEX). - creación de la Ley de Competencia. - Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Intelectual. - Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CONADEI).
<p>Mauricio Funes Cartagena 2009-2014</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Formulación de la Política Industrial. -Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones (EIFE) con apoyo de COEXPORT, MINEC y ASI. - Ley de Libre Acceso a la Información Pública. - Ley de Fomento a la Producción. - Sistema Salvadoreño para la Calidad (SSC). - Consejo Nacional de Calidad (CNC). - Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA) relanzado en el año 2011.

Fuente: Recopilación propia de medidas.

2.2 Medidas adoptadas por instituciones no gubernamentales de los países del Triángulo Norte centroamericano después de la entrada en vigor del DR-CAFTA

a) Guatemala

La Asociación Guatemalteca de Exportaciones (AGEXPORT), tiene alrededor de “cinco años de identificar la necesidad de crear una conciencia exportadora a nivel nacional, que permite crear un clima favorable para las exportaciones mediante la comprensión del impacto positivo de esta actividad en la economía del país”⁸⁸.

AGEXPORT es el encargado no gubernamental de impulsar el sector exportador del país mediante diversas medidas que incluyen la promoción e información comercial, apoyo mediante la creación de ferias de productos, impulso de productos nostálgicos a mercado estadounidense, Macroruedas Nacional de la Cadena Productiva, capacitaciones para el fortalecimiento de los pequeños productores potencialmente exportadores, innovación de productos y elaboración de estudios de mercado, todo ello con el objetivo de incursionar a los mercados más importantes de Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

El departamento encargado de la promoción e información comercial de AGEXPORT, brinda a los empresarios exportadores herramientas de promoción y marketing adecuadas en el desarrollo e implementación del proceso de venta de servicios y productos de exportación en temas como marketing estratégico, internacional, de productos, de servicios, digital y en temas de innovación.

Mediante la creación de oportunidades a través de la atracción de compradores de productos nostálgicos del mercado estadounidense, lograr posicionarse y la

⁸⁸ Asociación Guatemalteca de Exportadores. *¿Cómo nace AGEXPORT hoy?*
<http://agexporthoy.export.com.gt/inicio/nosotros/>. Fecha de consulta: 05/09/2014.

creación de mercados innovadores, dando como resultado que “el 60% de los locales fueron ocupados por artesanos guatemaltecos, según los organizadores de la Feria Chapina 2013”⁸⁹, además del fomento al área rural diversifiquen sus productos con calidad exportable, para conquistar mercados internacionales.

En 2014 se ha llevado a cabo la conferencia para conocer los pasos para el proceso de importación de productos perecederos, el asistir a este tipo de eventos les permitirá a los exportadores del sector agrícola conocer paso a paso el proceso de envío de sus productos al mercado estadounidense. Actualmente el Aeropuerto Internacional de Miami se ocupa de más del 71% de todos los productos perecederos que ingresan a Estados Unidos por vía aérea, contemplándolos como productos importantes para el Puerto de Miami y todo el sur de la Florida.

Además, se celebra el aniversario de la entrada en vigencia DR-CAFTA, en el cual el Departamento de Información Comercial e Inteligencia de Mercados (INFOEXPORT) conoce el crecimiento de las exportaciones guatemaltecas a dicho mercado y tendencias del consumidor estadounidense.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), elabora talleres para conocer las experiencias en la implementación, administración y aprovechamiento de tratados comerciales en América Latina, que se lleva a cabo en papel coordinador con los sectores a nivel público y privado guatemalteco, y con el cual se puso en marcha un proceso de consulta con el sector privado en la implementación del DR-CAFTA.

El objetivo fue lograr identificar beneficios, debilidades y obstáculos dentro del gobierno, sociedad civil y la empresa privada y “conseguir la colaboración de la sociedad civil y del sector privado para el logro de [los objetivos declarados], entre otros medios, por el fomento de las asociaciones público-privadas mediante:

- a. El fortalecimiento de los mecanismos de consulta en nuestros países para facilitar el intercambio de ideas y recomendaciones de políticas por parte de la sociedad civil y el sector privado.
- b. La promoción del desarrollo de una red virtual regional de representantes de la sociedad civil para facilitar la colaboración entre sí de grupos expertos, organizaciones no gubernamentales, y organizaciones de desarrollo para intercambiar opiniones, realizar estudios de política y ofrecer recomendaciones de políticas para los países asociados.
- c. La promoción del desarrollo de redes de la región, en particular en la ciencia y la tecnología, los negocios y otros campos que apoyan la innovación, el comercio, el crecimiento económico y el desarrollo sostenible”⁹⁰.

⁸⁹ Asociación Guatemalteca de Exportadores. *Feria chapina 2013, puerta para entrar al mercado nostálgico de EE.UU.* <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/02/feria-chapina-2013-puerta-para-entrar-al-mercado-nostalgico-de-ee-uu/>. Fecha de consulta: 05/09/2014.

⁹⁰ Artecona, Raquel. *Experiencias de articulación entre los sectores público y privado para*

El gobierno solicita dichos talleres a la CEPAL, en los cuales se brinda información sobre los mecanismos y medios de interacción entre el sector público y privado para una implementación exitosa de los compromisos comerciales asumidos. Como parte de los resultados que se obtuvieron fueron “la coordinación entre el sector público y el privado no tiene por qué ser siempre la mejor solución para desarrollar todo tipo de actividades de implementación de acuerdos. Es concebible que en ciertos casos, los costos de llevar a cabo una coordinación entorpezcan procesos que pueden llevarse a cabo más efectivamente por el sector público. Hay peligros vinculados a un fuerte involucramiento del sector privado, mayormente de que los intereses de empresas particulares o sectoriales se impongan sobre la adopción de medidas que beneficien a la mayoría de comerciantes y al país”⁹¹.

A partir de los resultados de las investigaciones llevadas a cabo por la CEPAL, actualmente se están discutiendo a nivel de gobierno sobre la importancia de la realización de asocio entre el sector público y privado que beneficie en primer instancia el sector exportador guatemalteco el cual propicie mayores ganancias y apertura de mayores oportunidades en el marco de los tratados de libre comercio.

b) Honduras

Es importante mencionar que las organizaciones no gubernamentales y/o sin fines de lucro, con fines de lucro y organismos internacionales en Honduras se sumaron a aquellas entidades que aplicaron medidas paralelas a la aplicación del DR-CAFTA. A continuación se mencionarán las entidades que han aplicado medidas después de la entrada en vigor del DR-CAFTA, y en que ha consistido cada uno de sus proyectos.

El Centro de Promoción de Negocios Agrícolas (CPNA) de Honduras tiene como objetivo el desarrollo del sector agropecuario mediante la promoción de las exportaciones de productos agrícolas. El CPNA tiene a su cargo el Programa Nacional para la Promoción de Agronegocios, que tiene como prioridad brindar información sobre mercados, facilitar la comercialización, promover la innovación tecnológica y facilitar la financiación.

El Centro de Desarrollo de Agronegocios (CDA), es una continuación del CPNA. El proyecto CDA inició actividades en 2005, que tiene como objetivo brindar asistencia técnica a productores, procesadores y exportadores de frutas y vegetales frescos y procesados en las áreas de mercadeo, manejo post-cosecha, producción, procesamiento e información sobre tecnologías. En 2006 el CDA inició un programa para Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores (EDA) que estará en operación hasta 2011. El objetivo del EDA es aumentar los ingresos rurales y las oportunidades de empleo por medio del desarrollo agrícola sostenible. Los componentes claves del programa son: la identificación y el desarrollo de mercados,

la implementación de Tratados de Libre Comercio.

http://www.cepal.org/washington/publicaciones/xml/6/38356/informe_final17junio.pdf. Fecha de consulta: 08/09/2014.

⁹¹*Ibidem.*

el desarrollo de capacidades de agronegocios, la facilitación del acceso al crédito y el desarrollo de capacidades de producción y post-cosecha.

Por otro lado, por medio del Programa de Fortalecimiento de la Capacidad de Agroexportadores (PROFORCA), se provee asistencia técnica, financiación e información sobre métodos de producción y comercialización de productos agropecuarios con el fin de aumentar la competitividad de los productores agropecuarios y el acceso a mercados de agroexportación. Los beneficiarios del programa son productores y agroindustrias hondureñas de productos agropecuarios no tradicionales de exportación (PANTES). Los componentes del programa son la gestión y promoción comercial y la asistencia técnica al desarrollo de nuevos procesos productivos. Esto permite que se le de paso a nuevas formas de introducirse en el mercado de exportación en Estados Unidos y que no se promueva un proceso desigual a los altos estándares que se requieren el DR-CAFTA.

El Programa Interinstitucional Integrado para la Diversificación de Exportaciones en Honduras (PIIDEH) “es una estrategia que se inició en 2007 y tiene como principal objetivo aumentar la competitividad y diversificar las exportaciones no tradicionales, con lo cual Honduras ampliaría su oferta exportable, como se mencionó en el párrafo anterior. Para lograr estos objetivos, el Programa apunta a capacitar expertos locales del sector público y privado en aspectos de mercadeo”⁹².

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) cuenta con varios programas de apoyo financiero para fomentar las exportaciones del área centroamericana. Los programas, cuyas características principales se presentan en el Cuadro No. 2.5, están disponibles para los sectores productivos hondureños a través de instituciones financieras aprobadas por el BCIE. Durante los últimos seis años, el BCIE ha financiado al sector exportador hondureño por un monto aproximado de \$210 millones.

Cuadro No. 2.5
Programas implementados por el BCIE

Nombre del programa	del Destino crédito	del	Montos	Plazo	Tasas de interés	Total desembolsado hasta 2002 (dólares EE.UU)
Programa de Apoyo a los Sectores Productivos de Centroamérica (PSEP)	Proyectos de inversión fija y capital de trabajo de varios sectores, incluidos los de exportación	de	80% del proyecto (o 100% si se trata de compra de maquinaria o equipo para ampliar la capacidad instalada)	Inversión fija: hasta 8 años, incluido hasta 1 año de gracia	Base Libor 6 meses más margen del BCIE más margen de la institución financiera intermediaria (IFI)	Alrededor de 150 millones

⁹²Organización Mundial del Comercio. *Políticas Comerciales, por medidas 2010-2014*. <http://es.scribd.com/doc/209534517/Examen-de-Políticas-Comerciales-I-Honduras-OMC-October-2010>. Fecha de consulta: 29/08/2014.

Nombre del programa	del Destino crédito	del Montos	Plazo	Tasas de interés	Total desembolsado hasta 2002 (dólares EE.UU)
Programa de Apoyo a la Producción Exportable de Centroamérica (PAPECA)	Capital de trabajo, pre- y post-embarque, importación de insumos, apertura/confirmación de cartas de crédito y bienes de capital	Hasta 100%	Hasta 180 días para operaciones de corto plazo; hasta 3 años para bienes de capital	Base Libor 6 meses más margen del BCIE más margen de la IFI	Alrededor de 50 millones
Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Centroamericana (PROMYPE)	Sectores exportadores	Hasta US\$ 75.000 (pequeña empresa) y hasta US\$10.000 (microempresa)	Inversión fija: hasta 5 años; capital de trabajo: hasta 2 años con un período de gracia de 6 meses	Tasas de mercado	Alrededor de 5 millones
Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (ICDF)	Sectores exportadores	Hasta US\$500.000; en el caso de ampliaciones de la capacidad instalada se financia hasta el 70%	Inversión fija: hasta 5 años; capital de trabajo: hasta 2 años con un período de gracia de 6 meses	Tasas de mercado	Alrededor de 5 millones

Fuente: Secretaría de la OMC en base a información proporcionada por BCIE.

Entre los organismos privados involucrados en actividades de promoción de exportaciones en Honduras se encuentra la Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE). FIDE mantiene el Registro de Exportadores de Honduras, una base de datos de alrededor de 600 empresas hondureñas interesadas en exportar, así como el Centro de Información Comercial ubicado en Tegucigalpa, que brinda información sobre temas económicos, legales y de negocios a empresas hondureñas y extranjeras. Desde 2003, FIDE ha venido implementando el Programa de Apoyo al Sector Productivo y la Pequeña Empresa, por medio del cual asiste a la micro, pequeña y mediana empresa en el mejoramiento de sus procesos productivos, la capacitación de sus cuadros gerenciales y de operación y la consecución de recursos financieros. Se prevé que este programa concluya en agosto de 2005.

c) El Salvador

Es importante destacar que la pequeña y mediana empresa (PYMES) ha tomado protagonismo en la política económica salvadoreña. En ese sentido, la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT), instruye a exportadores sobre

estrategias de exportación mediante intercambios de experiencia y foros nacionales en los que se externalizan los productos potenciales de exportación así como la prioridad de inversión en mercados con los que se tiene libre comercio.

Ante la premisa básica de impulsar las exportaciones salvadoreñas en especial en el área de la agroindustria, se crea el Programa de Asistencia a Pequeñas y Medianas Empresas en 2006, el cual impulsaría el Programa AgroCAFTA.

El objetivo de AgroCAFTA es contribuir a aumentar la competitividad de las PYME del área agroindustrial para establecer “un modelo sostenible para aprovechar oportunidades abiertas por el Tratado de Libre Comercio, que permita dar soluciones puntuales a las empresas sobre los requerimientos técnicos de acceso a mercado [...]. El programa fue implementado con fondos de Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), COEXPORT y otros cooperantes. La ejecución ascendió a \$1.3 millones, de los cuales 35% se destinó a servicios de asistencia técnica a Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). La asistencia fue brindada por consultores especializados”⁹³.

Además de los esfuerzos por instituciones de la sociedad civil, la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) desarrolló el Programa para Promoción de Exportaciones en El Salvador desde junio de 2003 hasta junio de 2009.

El Programa de USAID para Promoción de Exportaciones en El Salvador, planteaba una serie de resultados acordes a las acciones institucionales que haría en conjunto con el Estado, empresarios y sociedad civil. El primer resultado fue brindar asistencia en la promoción de exportaciones y políticas comerciales al Ministerio de Economía y a la Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA). También se buscó mejorar la capacidad institucional del gobierno con el apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, (MIPYMES) en lo relacionado a temas de exportación de bienes.

El segundo resultado del programa fue mejorar el acceso de información comercial y de exportaciones. En este caso, fue el Ministerio de Economía (MINEC) y CENTROMYPE “que debían incrementar su conocimiento sobre la relación producto/mercado, tendencias, demanda y oportunidades de negocios en los mercados internacionales en mercados como EEUU [...] y los mercados regionales; una difusión más efectiva de los resultados de las investigaciones de mercado y un incremento del flujo de información a empresas salvadoreñas sobre los tratados de libre comercio. Se apoyaría el desarrollo de estudios de mercado haciendo especial énfasis en las oportunidades que presentaría el Tratado de Libre Comercio entre

⁹³ El Diario de Hoy. *AgroCafta apoyó a más de 1,000 firmas en 6 años*.
http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=47861&idArt=8252514. Fecha de consulta: 04/09/2014.

Estados Unidos de América y Centroamérica (CAFTA) para las empresas locales”⁹⁴.

Es importante mencionar que el programa debía fortalecer la competitividad de las empresas salvadoreñas frente al comercio internacional. Es por ese motivo, que el tercer resultado impulsa el “Incremento en la competitividad de empresas salvadoreñas por [...] una fuerte debilidad en el sector exportador salvadoreño debido a la falta de capacidades y habilidades tales como: desarrollo de proyectos, planes de negocios, administración de recursos, provisión de productos y servicios, y otras habilidades técnicas para cumplir con los requerimientos del mercado internacional. Aspectos críticos como análisis de laboratorios, certificaciones de calidad para productos orgánicos, gustos y preferencias de los consumidores, y otras prácticas de mercadeo y de comercio internacional [...]”⁹⁵.

En cuanto al cuarto resultado, se busca expandir los contratos de negocios y ventas con el mercado. Por ejemplo, la demanda potencial de productos salvadoreños en diferentes mercados, especialmente el de Estados Unidos, se debe aprovechar la demanda versus el aumento de contratos de negocios ejecutados como consecuencia del programa. Asimismo, el resultado quinto busca de manera paralela fortalecer el sector servicios de exportación para las MYPES, esto se lograría a través de la construcción de toda “capacidad local de proporcionar servicios de desarrollo empresarial eficiente y accesible, para asesorar a los exportadores durante la próxima década, estas empresas requerían atención única y programas de capacitación especial orientados al mejoramiento de sus capacidades productivas y habilidades de marketing”⁹⁶.

El programa buscaba fortalecer las alianzas estratégicas de negocios, sobretodo en el ámbito internacional para aprovechar el DR-CAFTA con Estados Unidos. Es importante destacar que este Programa se desarrolló a lo largo de seis años en dos fases: Fase 1, de junio de 2003 a marzo de 2006 y Fase2, de abril de 2006 a junio de 2009. “Los principales problemas a los que se enfrentó el Programa en el ámbito nacional fueron una insuficiente y desarticulada red de apoyo institucional (gobierno, instituciones privadas y cooperación internacional), un limitado acceso al financiamiento y a servicios e infraestructura de transporte y logística competitivos. En el ámbito empresarial predominaba la escasa cultura exportadora, una gestión empresarial deficiente para la exportación, una oferta exportable escasa y poca capacidad de producción acorde a los requisitos internacionales”⁹⁷.

Finalmente, el programa basó su intervención en el fortalecimiento empresarial, la promoción y colaboración externa para la exportación de bienes y servicios y en la asistencia técnica y la competitividad empresarial bajo los nuevos esquemas de promoción y comercialización internacional.

⁹⁴*Ibidem.*

⁹⁵*Ibidem.*

⁹⁶ *Ibidem.* Pág. 63.

⁹⁷*Ibidem.*

2.4 Rendición de medidas adoptadas por los países del Triángulo Norte centroamericano que han promovido la estimulación del comercio

Desde que se anunció la negociación del DR-CAFTA, la preocupación de los países del Triángulo Norte centroamericano se centró en la manera en cómo se enfrentarían las asimetrías existentes con Estados Unidos, de manera que el tratado fue visto como un instrumento de política pública que negociaría beneficios y oportunidades pero al mismo tiempo posibles efectos negativos.

Hay que recordar que el DR-CAFTA ha sido creado como un medio para alcanzar un fin, que es, dinamizar y diversificar las economías centroamericanas, y aun así es de vital importancia complementar el DR-CAFTA con la creación de medidas y políticas complementarias y además de una reestructuración de las institucionales públicas y privadas que favorecieran a los sectores con mayores oportunidades como a los sectores sensibles.

Para los defensores del Neoliberalismo, lo único necesario era el libre comercio y la “mano invisible” para que el tratado diera desarrollo económico, mientras que para otros se requería el acompañamiento de agendas que tuvieran medidas y políticas que acompañaran al tratado, la cual planteara medidas de acción, en función de lo que cada país necesite para alcanzar su desarrollo y para el apoyo a sectores sensibles.

Como una de las medidas importantes en Guatemala fue la elaboración del Plan de Acción Nacional, elaborado en 2003, que es una de las principales herramientas que ha permitido identificar las necesidades en materia comercial hacia la creación y el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las instituciones oficiales vinculadas a la implementación y aprovechamiento del DR-CAFTA; de tal manera que sirva como herramienta para movilizar y administrar la cooperación técnica internacional dirigida a estas prioridades.

Las medidas tomadas por el gobierno de Guatemala luego de la entrada en vigor del DR-CAFTA, fueron necesarias pues según el neoliberalismo es necesario la implementación de nuevas políticas que permitan la apertura paulatina de los mercados, de esta manera Guatemala ha implementado políticas y estrategias que permitan obtener más beneficios. Un mayor número de medidas implementadas se realizaron en la gestión del presidente Berger y en menor medida sus sucesores.

La sociedad civil y organizaciones gubernamentales han tenido un papel menos significativo, en la participación o recomendación de medidas para el beneficio de la sociedad civil en un mejor intercambio de mercancías con Estados Unidos. AGEXPORT ha sido la entidad no gubernamental que ha tenido una mayor participación en la elaboración de capacitaciones y talleres para exportadores y potencialmente exportadores.

En Honduras la competencia por colocar las exportaciones es muy intensa, y aún carece de herramientas adecuadas para lograrlo a un nivel alto. Honduras adolece de un sistema moderno de atracción de inversiones y de promoción de exportaciones que le permita competir adecuadamente por recursos con otros países dentro y fuera de la región y aprovechar las oportunidades de inversión extranjera directa. A pesar de un esfuerzo muy importante por parte de los gobiernos, las iniciativas han sido aisladas, con pocos niveles de coordinación, y sin la sofisticación institucional y normativa que demanda la competencia internacional en estos campos.

A nivel nacional, se ha elaborado un plan de nación cada periodo gubernamental, que brinda una guía de largo plazo y establece un conjunto de iniciativas para modernizar los instrumentos con que cuenta el país para mejorar su inserción en el mundo. En el mes de marzo de 2011, el Gobierno de la República de Honduras, a través de la Secretaría de Relaciones Exteriores, crea el Programa Nacional de Promoción de Inversiones. El programa, fundamentado en el uso racional y sostenible de las más relevantes potencialidades hondureñas, se plantea un horizonte de servicio de 3 años y pretende, entre otros impactos, la atracción de \$4.500 millones en inversión extranjera directa y la generación de 350.000 empleos directos. En sus etapas iniciales, el programa será conducido por la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), pero dada la naturaleza multisectorial del mismo, se ha integrado el Gabinete Sectorial de Inversiones y Comercio y el Consejo Nacional de Inversiones (CNI) enfocado especialmente en los sectores de energía limpia, infraestructura, agro negocios, turismo, maquila de servicios, negocios forestales, ensamble ligero.

Sin embargo, para Daniel Facussé, presidente de la Asociación Hondureña de maquiladores (AHM), aclaró que con solo el hecho de firmar un tratado de libre comercio, no basta. Cada uno de los sectores económicos tiene que hacer una estrategia a fin de obtener la estructura que se necesita para ser competitivos y vender los productos a Estados Unidos.

En El Salvador, a raíz de las normativas creadas por los gobiernos para el sostenimiento del DR-CAFTA y el ajuste de las mismas al tratado, también se crearon nuevas instituciones de carácter gubernamental y autónomo, para el desarrollo de políticas comerciales, de exportación, de mejora de la producción en cuanto a calidad y cantidad, entre otras modificaciones que impulsaron a través de leyes secundarias.

El rol relevante en los tratados de libre comercio, han sido de manera complementaria a los PAE, promovidos por el BM y el FMI. Ya que dada su prioridad sobre la legislación secundaria, “los tratados internacionales han legitimado jurídicamente y profundizado las medidas neoliberales que, en el marco de la condicionalidad de los préstamos otorgados por las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), han sido aplicadas por los sucesivos gobiernos”⁹⁸. Porque, el Estado salvadoreño ha tenido que crear e invertir en instituciones gubernamentales que sostengan las políticas comerciales que impulsen los acuerdos establecidos en el DR-CAFTA.

A manera de conclusión, la Teoría Neoliberal establece en uno de sus postulados la dependencia de las economías de mercado de países pobres, como es el caso de El Salvador con economías fructuosas de países ricos, como Estados Unidos “la dependencia comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos se ha incrementado notablemente a partir de 2006, lo cual está determinado por un débil crecimiento de las exportaciones frente al notorio crecimiento de las importaciones procedentes de ese país. El déficit en la Balanza

⁹⁸ Agencia Latinoamericana de Información. *El CAFTA-DR: un instrumento para la consolidación del neoliberalismo*. <http://alainet.org/active/58008>. Fecha de consulta: 05/09/2014.

Comercial excluyendo maquila de El Salvador con Estados Unidos creció en casi un 70.0% a partir de la entrada en vigencia del CAFTA-DR”⁹⁹.

Según estudios recientes de la Cámara Americana de Comercio de El Salvador, los impactos del DR-CAFTA no han superado la brecha del déficit comercial. Cifras recientes del BCR informan que el déficit comercial en El Salvador creció en 7.4% en 2013, comparado a los datos del 2012. En 2013 “sumó \$5,280.9 millones y en el 2012 fue de \$4,919.0 millones, de acuerdo con las cifras del Banco Central de Reserva”¹⁰⁰.

Durante 2014, luego de diez años de la entrada en vigor del acuerdo el intercambio comercial de El Salvador con Estados Unidos, se ha experimentado un déficit en la balanza comercial ya que las exportaciones “han crecido un 37.6% en este periodo pero las importaciones han crecido también un 68.7%”¹⁰¹.

Es importante mencionar que a pesar de los grandes esfuerzo y la cobertura en los medios de los procesos de negociación y aplicación, los tratados de libre comercio no se negocian para los gobiernos, sino para los sectores productivos; es por ello la importancia de los países de la región de tomar acciones conforme a la lógica económica de cada uno de ellos.

Los esfuerzos de los gobiernos e instituciones de apoyo, así como del sector productivo, deben estar dirigidos tanto a aprovechar las oportunidades como a fortalecer las áreas y sectores sensibles. Los sectores con mayores posibilidades deberán fortalecerse no sólo para aprovechar el DR-CAFTA sino también otras ventajas que podría brindar una mayor apertura comercial. En cuanto a los sectores sensibles es importante tomar constantes medidas en las diferentes gestiones gubernamentales para mejorar su situación productiva.

3. Fomento de los sectores productivos que comprenden a la pequeña, mediana y gran empresa de los países de Triángulo Norte centroamericano para el acceso al mercado estadounidense

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) con el devenir del tiempo han tomado un importante protagonismo en la política económica. Hay una relevante relación existente entre la política gubernamental de cada uno de los países que conforman el Triángulo Norte centroamericano con la política comercial, relacionándolo especialmente con el DR-CAFTA, y el papel de importancia que los gobiernos del Triángulo Norte centroamericano le han dado en el marco del DR-CAFTA y las diferentes redes de apoyo e instituciones que estos han puesto a su disposición.

⁹⁹ Diario digital Voces. *CAFTA-DR a seis años de vigencia en El Salvador*. <http://voces.org.sv/2012/09/20/cafta-dr-a-seis-anos-de- vigencia-en-el-salvador/>. Fecha de consulta: 06/09/2014.

¹⁰⁰ La Prensa Gráfica. *Déficit comercial en El Salvador creció en 7.4 % en 2013*. <http://www.laprensagrafica.com/2014/01/27/deficit-comercial-en-el-salvador-crecio-en-74-en-2013>. Fecha de consulta: 06/09/2014.

¹⁰¹ *Ibidem*. Pág. 66.

En ese sentido es de vital importancia conocer cómo la diversificación y estimulación nacional de cada uno de los países de Triángulo Norte centroamericano, han participado de manera activa, para el aporte económico y en especial en el ámbito externo.

3.1 DR-CAFTA y la PYME de los países del Triángulo Norte centroamericano

Durante y después de las negociaciones del DR-CAFTA, los gobiernos centroamericanos ha destacado la idea que son PYME las que saldrían más beneficiadas del tratado, pues el hecho de que las PYME “presenten una organización sencilla ofrece una mayor flexibilidad que las estructuras de las grandes empresas ante cambios exógenos, lo que les permite reaccionar con más rapidez ante variaciones en el entorno”¹⁰².

Se planteó que el DR-CAFTA, sería una herramienta que ayudaría a los países del Triángulo Norte centroamericano a impulsar el crecimiento económico, que consiste en el aumento de las exportaciones, por medio del aumento de beneficios que implicaban la reducción de aranceles y que llevaría a la ampliación de mercados. “Citando las palabras del exministro de economía Miguel E. Lacayo, el Tratado cuenta con toda una serie de herramientas comerciales y legales concertadas entre los seis países participantes que garantizan que se convertirá en una ventana hacia el desarrollo social incluyente, especialmente para las pequeñas y mediana empresas, garantizando que los beneficios comerciales que se obtengan no se pierdan en el futuro, y asegurando que no se creen nuevas barreras al comercio”¹⁰³.

Los Ministerios de Economía de los países de Triángulo Norte centroamericano como otras entidades, han elaborado documentos para tratar de motivar a las PYME con el objetivo de visualizar a la globalización y el libre comercio como algo que no se puede detener, que ya existe y es un hecho. Aunque debe de verse el libre comercio como retos y oportunidades que beneficien, y se tiene a las PYME como principales actores tanto para convertirse en motor de crecimiento económico, como para ser los mayores beneficiarios.

“Por ejemplo, uno de los argumentos más relevantes que relacionan una mejora para las PYME salvadoreñas a consecuencia de la entrada en vigencia del DR-CAFTA es el poder acceder y aprovechar el mercado nostálgico de los 2,215,600 salvadoreños residentes en Estados Unidos”¹⁰⁴.

“Según un estudio de *Monitor Co.* enfocado a los salvadoreños residentes en Estados Unidos, las tres principales razones para no consumir productos provenientes de El

¹⁰²Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo*.<http://www.cepal.org/es/publicaciones/la-pyme-en-centroamerica-y-su-vinculacion-con-el-sector-externo>. Fecha de consulta: 27/11/2014.

¹⁰³ Medrano Perla y Perla, Carmen Elena; Meléndez Argueta, Ángela Emely; *et. all. Análisis del desempeño de las PYME exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género*.
http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/4536db_analisisdeldesempenodelaspymes.pdf.
Fecha de consulta: 25/11/2014.

¹⁰⁴ Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador. *Oportunidades de las MIPYMES en el TLC*.
<http://www.minec.gob.sv/media/downloads/Descargas/Estudio%20de%20Oportunidades%20MI>. Fecha de consulta: 03/12/2014.

Salvador son: a) No se encuentran disponibles en el mercado, b) Los que si se encuentran disponibles poseen mala calidad y c) Son demasiado caros”¹⁰⁵.

Pero también se presentan algunas desventajas para las PYME en el DR-CAFTA y es debido a la falta de acceso a la información de análisis de mercados para la determinación de nichos, también sobre el desconocimiento de las condiciones de competencia y el terreno del comercio internacional, agregando a lo anterior gran parte de las PYME no dominan las técnicas profesionales para el cálculo de costos, precios, presupuestos y además que no se cuentan con los recursos humanos y tecnológicos necesarios para poder ser lo suficientemente competitivos y mantenerse a flote.

El DR-CAFTA, ha sido visto como un factor clave para la reducción de la pobreza, aumento del crecimiento y la modernización de las economías centroamericanas, éste no es capaz de lograrlo por sí solo, ya que “los resultados son altamente susceptibles a los supuestos teóricos y a los métodos empíricos y dependen de la capacidad de la economía de facilitar con éxito los cambios y la reestructuración de la economía que dicho acuerdo desencadenará”¹⁰⁶.

Pero se pone de manifiesto que para que los países centroamericanos y especialmente lo que conforman el Triángulo Norte centroamericano logren ser competitivos con los demás productos extranjeros, estos deben de contar con un valor agregado que les de mejor calidad y someterse a los estándares internacionales y de ahí la importancia de crear entidades e instituciones que apoyen a las PYME exportadoras principalmente.

3.1.1 Contribución de las PYMES en la economía de los países del Triángulo Norte centroamericano

La pequeña y mediana empresa en Centroamérica juega un papel dual en la economía de sus países. Por un lado, “contribuye a la creación de un ambiente de competencia incidiendo positivamente sobre el crecimiento del país y por otro, representan un papel social en cuanto a la generación de empleo y estabilidad política y social”¹⁰⁷.

En un artículo reciente de la CEPAL, establece que “las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPIMES) son la principal máquina generadora de empleos, pero en el caso de América Latina todavía tienen el desafío de tener un mayor peso en la producción total nacional y también en las exportaciones”¹⁰⁸ ya que si bien generan el 63 % de los empleos actualmente tienen una participación limitada del 8.4 % de las exportaciones. En Centroamérica las cifras son muy similares, pues la población de PYMES genera seis de

¹⁰⁵ *Ibidem*.

¹⁰⁶ Departamento de América Central y Oficina del Economista Jefe de Región de América Latina y el Caribe. *CAFTA-DR: Desafíos y oportunidades para América Central*. http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553-1119648763980/CAFTA-RD_Desafios_Oport_Cap1_es.pdf. Fecha de consulta: 04/12/2014.

¹⁰⁷ Medrano Perla y Perla, Carmen Elena; Meléndez Argueta, Ángela Emely; *et. all.* Op. cit. Pág.71.

¹⁰⁸ Paredes Martínez, Nelson. Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE. *Porqué los salvadoreños debemos ser emprendedores*. <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/488/1/Salvadore%C3%B1os%20emprendedores.pdf>. Fecha de consulta: 25/11/2014.

cada 10 empleos, según datos hasta 2005 en censos económicos. Además, por cada \$1 que se produce en promedio en los países centroamericanos, las PYMES aportan \$3.

Según datos disponibles para 2000 y 2006, El Salvador es el país con la mayor contribución de las PYME al PIB cercano a 20 %, mientras que el menor valor recae en Guatemala 14 %. A continuación se presenta el Cuadro No. 3.1, que muestra la contribución de los países centroamericanos en el PIB a nivel centroamericano.

Cuadro No.3.1
Centroamérica: Contribución de las MYPE al PIB 2000-2006

País	2000	2006
Costa Rica	19	19
El Salvador	21	22
Guatemala	14	14
Honduras	15	16
Nicaragua	9	16

Fuente: Consejo Monetario Centroamericano.

Se determina que los establecimientos comerciales pequeños son importantes fuentes de empleo, pero dan todavía una tímida contribución a las cuentas nacionales totales. En este ámbito empresarial, la heterogeneidad puede frenar el crecimiento económico en determinadas etapas, según el estudio realizado por la CEPAL.

La recomendación de la CEPAL es que las políticas dedicadas a la generación de empleos fomenten los salarios dignos, flexibilidad y seguridad. En situaciones de crisis económica cabe considerar alternativas de protección frente a la pérdida de puestos precarios.

Acorde a una encuesta llevada a cabo en El Salvador por la Fundación para la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME) en 2002, el peso de las PYMES en el PIB era de 4.5 % aproximadamente; en cuanto al nivel de empleo que brindaban, representaban el 33 % del total de empleados a nivel empresarial. Así se detalla en el Cuadro No. 3.2, en el cual se detalla la contribución al PIB según cada sector económico del El Salvador.

Cuadro No.3.2
El Salvador: Contribución al PIB según sector económico

	Pequeña	Mediana	Total PIB
Industria	28 %	11 %	40 %
Comercio	39 %	5 %	44 %
Servicios	46 %	6 %	52 %
	37.6 %	7.70 %	45.3 %

Fuente: Martínez, J. Desafíos y Oportunidades de las PYMES salvadoreñas. El Salvador, 2002.

Para la DYGESTIC en 2005, desde la óptica de la generación de bienes y servicios, las pequeñas y medianas empresas han jugado un papel importante, ya que la contribución que hace a la economía proviene tanto de la producción para el mercado interno como para el externo.

En Guatemala, al igual que en la mayor parte de América Latina, las pequeñas y medianas empresas (PYME) dan cuenta de la mayor parte del empleo, así lo establece la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa Guatemalteca, “la cual calculó que las PYME contribuyen con el 40 % del PIB y el 85 % del empleo según datos brindados en 2009”¹⁰⁹.

El informe sobre el Estado de la Región en 2008 calculó que “el 80 % de los puestos de trabajo responden a empresas con menos de 20 empleados y que mejoras en el desempeño de las PYME e incrementar su participación en los mercados locales y mundiales puede tener consecuencias enormes y positivas para toda la economía”¹¹⁰. Por ejemplo, estableciendo medidas que aumenten la productividad que además bajen los costos logísticos, estimulen el acceso a nuevas tecnologías, e integren las PYME a las cadenas de valor pueden todas ellas generar empleo, elevar el nivel de ingreso y reducir la pobreza. Aun así el crecimiento de las MYPE en Guatemala se considera modesto.

En Honduras la fundación María José Covelo calculó en su Estudio de la Pequeña y Microempresa en Honduras de 2010 un total de 94,701 PYME no agrícolas, de las cuales “70% están ubicadas en el sector urbano y 30% en el sector rural. Según dicha fuente, este dato es muy similar a cifras citadas por agencias activas en apoyo al sector de las PYME en Honduras durante la década pasada”¹¹¹.

Según las últimas cifras de CID Gallup Latinoamericana, se contabilizaban 257,422 pequeñas y medianas empresas en Honduras, que se caracterizaban como unidades productivas de hasta 50 empleados. En términos económicos, la empresa comercial incluyendo restaurantes y pequeños hoteles, representaba dos tercios del total, y seguían en orden de importancia los establecimientos manufactureros (incluyendo agroindustria) con una “presencia del 25 %. Con respecto a la participación de las pequeñas y mediana empresas en términos de empleo, el total de los dueños y trabajadores de este segmento llega alrededor del 28%”¹¹².

Sin embargo en Honduras aún se encuentra poca y desactualizada información sobre las MYPE, aunque se encuentra algunos puntos porcentuales mejor que las MYPE en Guatemala. En este contexto, la falta de información actual, precisa, detallada y procesada consistentemente es una de las primeras debilidades en la formulación de políticas adecuadas para la promoción de las PYME.

¹⁰⁹ Banco Mundial. *Desarrollo de PYMES en Guatemala*.
http://siteresources.worldbank.org/GUATEMALAINSPANISHEXT/Resources/Desarrollo_de_PyMEs_en_Guatemala__Banco_Mundial.pdf. Fecha de consulta: 25/11/2014.

¹¹⁰ *Ibidem*.

¹¹¹ Kerkhoff, Frans. Honduras. *Competitividad de las MYPIMES*.
<http://www.cepal.org/mexico/publicaciones/sinsigla/xml/9/12209/Cap%C3%ADtulo-V.pdf>. Fecha de consulta: 25/11/2014.

¹¹² *Ibidem*. Pág. 71.

3.1.2 Mercados donde están incursionando las PYMES de los países del Triángulo Norte centroamericano

Las PYME de los países del Triángulo Norte centroamericano, han concentrado su oferta a nivel nacional aunque en la actualidad se han convertido en el foco de la financiación a través de la cooperación internacional especialmente de Estados Unidos y Europa, en cuanto al apoyo a las PYME para fortalecer sus capacidades de actuar en el mercado global, desde el punto de vista de la Federación Centroamericana de Cámaras y Asociaciones de Centroamérica y República Dominicana- FECAEXCA, “Centroamérica se vio favorecida más recientemente, al haber creado en el marco del Programa Al Invest IV, un consorcio que incluyó a la región en forma separada de los países más grandes. Este proyecto ejecutó acciones diseñadas a la medida de las necesidades de la PYME de los países”¹¹³. Durante años las PYME han demostrado ser eficaces dentro de la región por su red interna estructurada razón por la cual han obtenido éxito.

En el Salvador, datos reflejados por FUNDAPYME establecen que las PYME tiene un mayor segmento de comercialización de productos y servicios a nivel nacional con el 78 % y que el segmento de mayor importancia para el 54% de estas empresas es el consumidor final. En el Cuadro No. 3.3 se presentan los principales mercados a los cuales las PYME destinan sus productos y servicios.

Cuadro No. 3.3
El Salvador: Mercados a los que las PYME destinan su oferta

Mercado destino	% de Empresas
Consumidor final	92 %
Servicios	45 %
Industria	40 %
Comercio	39 %
Estado Gobierno	35 %
Mercados Externos	10 %

Fuente: Martínez, J. Desafíos y Oportunidades de las PYME salvadoreñas.

No obstante, existen algunas PYME que dedican parte de su producción para el mercado externo. La incidencia de pequeñas y medianas empresas que exportan actualmente es del “14%, y el porcentaje de las que no exportan, pero tienen interés en hacerlo es del 8 %. Así

¹¹³ Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica FECAEXCA. *Visión Estratégica de las MYPES Centroamericanas sobre la Cooperación de la Unión Europea para el periodo 2013-2020*. http://www.elfinancierocr.com/Pyme-aacue-Fecaexca_ELFFIL20131004_0002.pdf. Fecha de consulta: 04/12/2014.

mismo, el 90% de las PYME exportadoras colocan sus productos en Centro América, mientras que el 21 % exportan su oferta a Estados Unidos”¹¹⁴.

“El 12% de las PYME exportadoras destinan sus ventas a México, Europa, Panamá y República Dominicana”¹¹⁵. Según investigaciones de FUNDAPYME, la oferta exportable de las medianas empresas es superior a las de las pequeñas, con porcentajes de 26% y 11% respectivamente. Debido a la importancia que se le ha otorgado al incremento de las exportaciones como punto clave para lograr un crecimiento económico, es preciso incorporar un análisis sobre las PYME que destinan su producción para el mercado internacional.

Entre los años 2002 y 2012, las exportaciones en Guatemala incrementaron en 140 %, aumentando de \$4.162 millones a \$9.979 millones, así como lo demuestra el Cuadro No.3.4 en los cuales se identifica los principales rubros de exportación.

Cuadro No.3.4
Guatemala: principales rubros de exportación de las MYPES entre 2002 y 2012, en millones de dólares

Producto	2002	2012
Artículos de vestuario	1,238,2	1,189,5
Café	261,8	958,1
Azúcar	227,0	803,0
Piedras y metales preciosos y semi preciosos	0,2	612,9
Banano	216,3	499,9
Grasas y aceites comestibles	39,8	361,0
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	42,2	321,5
Materiales plásticos y manufactura	82,2	299,2
Caucho natural (hule)	34,2	295,0
Petróleo	149,4	291,7
Cardamomo	93,3	250,3

¹¹⁴ Banco Mundial. Instituto del Banco Mundial. CENPROMYPE. FUNDES. *Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA, grupos focales El Salvador*. http://info.worldbank.org/etools/docs/library/235962/2006-10-30-83557_regional_report_sp_final.pdf. Fecha de consulta: 25/11/2014.

¹¹⁵Martínez, Julia Evelyn. *Desafíos y Oportunidades de las MYPE salvadoreñas*. Editorial Tecnoimpresiones. 1ª edición. El Salvador. 2002. Pág. 17-18.

Productos farmacéuticos	109,5	238,2
Manufactura de papel y cartón	79,7	208,6
Frutas frescas, secas o congeladas	79,6	204,9
Subtotal de rubros principales	2,653,4	6,534,0
Exportaciones totales	4,162,1	9,978,7

Fuente: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL).

En dicho periodo, las ventas al exterior se concentraron específicamente en 14 rubros principales, a los cuales correspondió “el 64% de las exportaciones totales en 2002 y el 66% en 2012. Los rubros que destacan con los mayores valores exportados son los artículos de vestuario, el café, el azúcar, los metales preciosos y el banano. Estos cinco rubros principales absorbieron el 47% del total en 2002 y el 41% en 2012”¹¹⁶. Esto significa que durante este período se ha mantenido relativamente constante la estructura porcentual de la oferta exportable guatemalteca.

Con respecto al destino de las exportaciones de las PYMES guatemaltecas, es Estados Unidos es el principal mercado, “con 40% del total en 2012, seguido de Centro América (30%), México, 5,5%, y el resto de los países (Canadá, Europa, Asia y América del Sur), absorben el restante 25%”¹¹⁷. Se mantiene una alta concentración de la oferta exportable en Estados Unidos y Centroamérica, por lo que las ventas al exterior son altamente dependientes de la dinámica de estas economías.

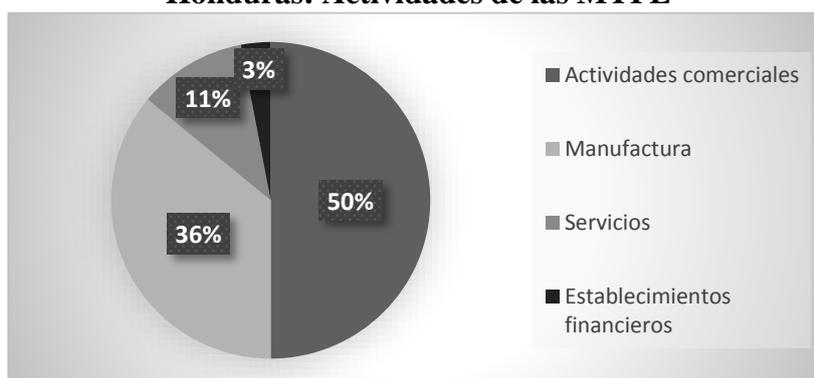
En el caso de Honduras la participación para la pequeña y mediana empresa es de 50 %. En un análisis elaborado por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP) se estima que del total de PYME en Honduras, “el 50 % se dedican a actividades comerciales, 36 % a la manufactura, 11 % a la prestación de servicios y el resto son establecimientos financieros. Las actividades más importantes dentro de la manufactura son: calzado, confección y madera (64 %); alimentos, bebidas y tabaco (27 %) y metalmecánica y otras (9 %)”¹¹⁸. En el Gráfico No 3.1 se establece la actividad economía a la cual las MYPE se dedican en Honduras.

¹¹⁶Echeverría Coyoy, Erick; Díaz, Guillermo. *Estimación del aporte de la PYME a las exportaciones de Guatemala. @revista*. N°37. Año 17. Julio-diciembre 2013.

¹¹⁷Kerkhoff, Frans. *Op. cit.* Pág. 71.

¹¹⁸Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo*. <http://www.cepal.org/es/publicaciones/la-pyme-en-centroamerica-y-su-vinculacion-con-el-sector-externo>. Fecha de consulta: 27/11/2014.

Gráfico No.3.1
Honduras: Actividades de las MYPE



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Según la Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa (Fundahmicro), las PYME esperan un crecimiento del 10 % cada año. Gladis de Enríquez, gerente general de Fundahmicro, manifestó que esta organización reporta una importante recuperación como consecuencia de la mejora económica de Honduras. "La empresas son más estables, porque están desarrollando nuevos servicios de apoyo y la relación de éstas con Fundahmico permiten una atención más organizada para el cliente"¹¹⁹ lo cual permite beneficios a las MYPE.

3.2 PYMES de los países del Triángulo Norte centroamericano, DR-CAFTA y la apertura comercial

A partir de los años ochenta, se iniciaron en Latinoamérica la primera generación de reformas que tenían como principal objetivo el lograr estabilizar y liberalizar las economías a través de la implementación de políticas de mercado y eliminar aquellas políticas orientadas hacia la sustitución de importaciones. Estas reformas reducirían la inflación, la aumentaría la liberación del comercio y financiera, crearía controles en el sistema cambiario, desarrollaría redes de seguridad social mínimas y apoyaría los procesos de desregulación y privatización.

Luego se dio paso a una segunda generación de reformas, que tratarían de modificar y fortalecer las instituciones del Estado y que daría paso a una mejor distribución y con mayor equidad de los ingresos. Pues aunque las primeras reformas contribuyeron a la expansión de la economía, se consideró un estancamiento económico y una poca distribución de los ingresos.

Las reformas de segunda generación tenían como objetivo propiciar mejor calidad de vida de la población y transformar las instituciones del Estado, aunque en la actualidad, existe la opinión generalizada de que las tasas de crecimiento alcanzadas en la mayor parte de los países latinoamericanos son aún insuficientes para lograr la implementación de las reformas. De lo anterior que se planteó "que el requisito de impulsar el crecimiento

¹¹⁹Kerkhoff, Frans. Op.cit. Pág. 71.

económico mediante una nueva estrategia exportadora basada en el incremento de las exportaciones y el cambio en la composición de éstas, favoreciendo las que contengan un mayor valor agregado”¹²⁰ de forma que la dicotomía de exportaciones tradicionales frente a las no tradicionales se reemplazaría por la bajo valor agregado frente a un alto grado de apertura.

A partir de las reformas propuestas, el binomio de competitividad-precio ha cambiado por el de competitividad-calidad, que es un pilar de estrategia de crecimiento, lo que eliminaría el bajo salario de la fuerza laboral cuyo poder adquisitivo no había mejorado desde varias decenios. Ahora las MYPE jugarían un papel primordial.

Las PYME, pese a las limitaciones inherentes en su tamaño, y con una menor capacidad en las negociaciones o la mínima posibilidad de generación de economías de escala, están han jugado un papel predominante en Centroamérica. Esto “no solo por sus características, tales como la facilidad de adaptación o la ausencia de administraciones pesadas que son propias de unidades productivas grandes, sino también por la importancia de su contribución al producto y a la generación de empleo”¹²¹. La PYME mantiene actividades exportadoras ya sea de manera directa o mediante la subcontratación, concesiones o intermediarios de comerciantes mayoristas.

3.2.1 Instrumentos de apoyo de las PYMES en el marco del DR-CAFTA

En los países del Triángulo Norte centroamericano se han creado una serie de instituciones públicas y privadas que brindan a las PYME la asistencia técnica requerida, en temas como la calidad y productividad, apoyándolas en la mejora de su competitividad. Con la entrada en vigor del DR-CAFTA, se identificó la necesidad de contar con programas que les permitan a las PYME establecer una estrategia con la cual puedan afrontar los retos que se les presenten.

Como parte de las iniciativas de El Salvador para apoyar a las MYPE, en 1996 se creó en el país la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña empresa (CONAMYPE) con la gestión de Francisco Flores, la cual estuvo bajo el mando del Ministerio de Economía. Desde 2000 se comenzó a ejecutarla Política Nacional de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (PNAMYPES). Entre los programas que promueve el gobierno para este fin destaca el Fondo de Fomento a la Exportación (FOEX), el cual es un “programa del Ministerio de Economía que ofrece co-financiamiento no-reembolsable para actividades orientadas a fomentar el desarrollo de las exportaciones de la pequeña y mediana empresa”¹²². Adicionalmente, se fundaron las líneas de Fondo de Asistencia Técnica (FAT), la cual nace del esfuerzo de CONAMYPE en 2001, con el objetivo de “proporcionar herramientas de producción y administración que permitan a las PYME desarrollar y

¹²⁰Echeverría Coyoy, Erick; Díaz, Guillermo. *Op.cit.* Pág. 74.

¹²¹Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Op. cit.* Pág. 73.

¹²² Medrano Perla y Perla, Carmen Elena; Meléndez Argueta, Ángela Emely; *et. all. Op. cit.* Pág.71.

garantizar el cumplimiento de los estándares exigidos en mercados extranjeros. A la vez facilita información de la demanda de productos en mercados internacionales y todo lo referente al proceso de exportación”¹²³.

La Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) en asociación con FUNDES internacional, crean la Fundación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), la cual de brindar asesoramiento, apoyo en la participación de ferias regionales e internacionales y apoyo al Ministerio de Economía, en la elaboración de posibles propuestas de políticas enfocadas al desarrollo y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas de El Salvador. Paralelamente, empresas individuales, cámaras y asociaciones participaron en iniciativas de apoyo a las MIPYME entre las cuales se destacan la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI) y el Comité Nacional de Microempresarios Salvadoreños. En el plano financiero, sobresale el trabajo de CONAMYPE, del BMI y otras entidades que trabajando conjuntamente con la cooperación internacional, contribuyeron al fortalecimiento técnico y capacitación orientada hacia dicho sector.

Actualmente se está tratando de cubrir a ciertos aspectos que las instituciones de apoyo a las PYMES no brindaban, con el fin de mejorar la competitividad de este sector. Instituciones como la Cooperativa de Exportadores (COEXPORT), la Agencia de Promoción de Exportaciones de El Salvador (EXPORTA), el Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO), La Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CCIES), La ASI, entre otras, están ampliando sus líneas de apoyo, promoviendo temas vitales como la innovación y tecnología, la calidad y la productividad, la asociatividad, el desarrollo de mercados, que en años anteriores no eran prioridad para este tipo de empresas.

En Guatemala, un tema crítico para las PYME identificado en el diagnóstico y que trasciende los demás temas es la importancia de integrar las PYME a las cadenas de valor. Facilitar las asociaciones o vínculos productivos más estrechos entre PYME se incorpora las PYME a las cadenas de valor y agrupamientos amplía su acceso a los mercados y puede llevar a una mayor productividad a través del acceso a mejores tecnologías, información, crédito, y servicios externos. El estudio por lo tanto examina tres sectores indicativos y muy relevantes para Guatemala para corroborar los resultados generales y agregados del diagnóstico, y más específicamente determinar qué asuntos inhiben el crecimiento de esos sectores y cómo integrar aún más a las PYME a las cadenas de valor. Los análisis subrayan de qué manera los temas abordados en los demás capítulos son importantes para las cadenas de valor, así como áreas de reforma específicas.

Dada la importancia del sector rural en Guatemala, ningún estudio sobre competitividad de las PYME podía ignorarlo: el desarrollo de la economía rural es un asunto vital y transversal para las PYME. En Guatemala, alrededor del 50 % de la población vive y trabaja en áreas rurales. Si bien las intervenciones estatales muchas veces se focalizan en las áreas rurales, la pobreza, la desnutrición y el analfabetismo aún persisten. Debido a la importancia de la economía rural, la elaboración de intervenciones específicas para mejorar el desarrollo rural es vital para la competitividad general del país. Para ayudar a los

¹²³*Ibidem.*

diseñadores de políticas a elaborar intervenciones rurales efectivas, el estudio emplea una tecnología de mapeo que clasifica las municipalidades según la tasa de pobreza, costo de acceder a los mercados, potencial económico y eficiencia productiva. Los mapas resultantes podrían ayudar al gobierno a priorizar las inversiones para mejorar la productividad rural, acceder a mercados y reducir la pobreza.

Entre algunas instituciones, MAGA: dinamización economías campesinas; cooperación externa y fideicomisos; Consejo de Producción Agrícola; fortalecimiento del sector frutícola; normas y regulaciones, gestión para el desarrollo; Programa Integral de Protección Agrícola y Ambiental. INFOAGRO: agronegocios de mercados, sistema de monitoreo y pronósticos de cosechas. MINECO: desarrollo de las actividades productivas no agropecuarias, AGEXPORT (sector agro): fortalecer capacidad competitiva de los agros negocios, Agro CAFTA dirigido a agronegocios. Federación de Asociaciones Agrícolas de Guatemala FASAGUA: asistencia técnica para elevar productividad y desarrollar capacidad de negociación.

En Honduras se encuentra las siguientes instituciones privadas o públicas SAG: desarrollo agroalimentario; desarrollo competitividad rural sostenible; Fondo Nacional de Desarrollo Rural Sostenible; desarrollo sostenible en zonas de fragilidad ecológica; manejo de ecosistemas y recursos. FIDE: fomento inversiones y exportaciones, competitividad internacional, centro de información comercial, Euro Centro. Secretaría de Industria y Comercio: inversión, producción, protección y desarrollo. Instituto Nacional Agrario: titulación tierras; comercialización productos con valor agregado; organización empresas asociativas.

3.3 La industria exportadora en Guatemala, El Salvador y Honduras en el marco del DR-CAFTA

El Salvador

En 2006, cuando entró en vigencia el DR-CAFTA, “El Salvador importó de Estados Unidos \$2,100 millones y le exportó US \$636 millones, para un comercio total de \$2,736 millones, y un saldo negativo en su balanza comercial de \$1,464 millones”¹²⁴.

Para conocer, el impacto que el DR-CAFTA ha tenido en la gran industria exportadora de El Salvador se deben comparar los valores de exportación con Estados Unidos en 2000, antes de la entrada en vigencia del DR-CAFTA se observa que el intercambio comercial sin incluir la maquila, fue de “\$1,610 millones, de los cuales \$1,299 millones corresponden a las importaciones que El Salvador realizó desde Estados Unidos, en tanto que el valor de las exportaciones que realizó hacia ese país fueron por un monto de \$311 millones, con lo que el saldo negativo en la balanza comercial de El Salvador con los Estados Unidos para ese año fue \$988 millones”¹²⁵.

Lo anterior denota que la balanza comercial de El Salvador no fue favorecida durante el primer año después de la entrada en vigencia del DR-CAFTA, porque las importaciones

¹²⁴ Pérez Gaitán, Carlos Roberto. *Op.cit.* Pág. 26.

¹²⁵ *Ibidem.*

fueron mayores por \$1,464 millones durante 2006. Antes de la entrada en vigor del tratado, el saldo negativo de la balanza comercial era menor con \$988 millones al que se presentó en 2006.

Es importante destacar que las variaciones comerciales entre ambos países se han debido a las diferencias de producción y a la crisis económica que Estados Unidos experimentó durante 2008 y 2009. Dicho esto, se observa que el intercambio comercial entre ambos países durante los años entre “2007 a 2012, creció \$1,444 millones (41.1%) con un aumento de las importaciones salvadoreñas de \$905 millones (34.6 %) y de sus exportaciones \$539 millones (60.5%)”¹²⁶. La balanza comercial es negativa para El Salvador, por el contrario para Estados Unidos. Las diferencias en la variación del comercio entre ambos países antes y después de la entrada en vigor del DR-CAFTA, han demostrado cambios importantes, que si bien, la producción nacional ha incrementado no ha sido lo suficiente para alcanzar mayores rangos de cifras positivas para las exportaciones salvadoreñas.

Tabla No. 3.1
Exportaciones de la gran industria

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	310,620,420		1,298,892,277		1,609,512,697		-988,271,857
2001	223,047,842	-28.2	1,301,878,152	0.2	1,524,925,994	-5.3	-1,078,830,310
2002	248,485,335	11.4	1,286,593,908	-1.2	1,535,079,243	0.7	-1,038,108,573
2003	239,935,118	-3.4	1,482,149,430	15.2	1,722,084,548	12.2	-1,242,214,312
2004	243,037,878	1.3	1,511,498,251	2.0	1,754,536,129	1.9	-1,268,460,372
2005	478,901,726	97.0	1,693,356,446	12.0	2,172,258,172	23.8	-1,214,454,720
2006	636,332,245	32.9	2,100,013,058	24.0	2,736,345,304	26.0	-1,463,680,813
2007	890,245,960	39.9	2,617,361,402	24.6	3,507,607,362	28.2	-1,727,115,441
2008	985,066,263	10.7	2,847,754,887	8.8	3,832,821,150	9.3	-1,862,688,624
2009	894,952,286	-9.1	2,317,152,188	-18.6	3,212,104,474	-16.2	-1,422,199,902
2010	1,173,680,164	31.1	2,738,005,617	18.2	3,911,685,780	21.8	-1,564,325,453
2011	1,420,455,570	21.0	3,444,798,544	25.8	4,865,254,114	24.4	-2,024,342,974
2012	1,429,082,175	0.6	3,522,204,496	2.2	4,951,286,671	1.8	-2,093,122,320

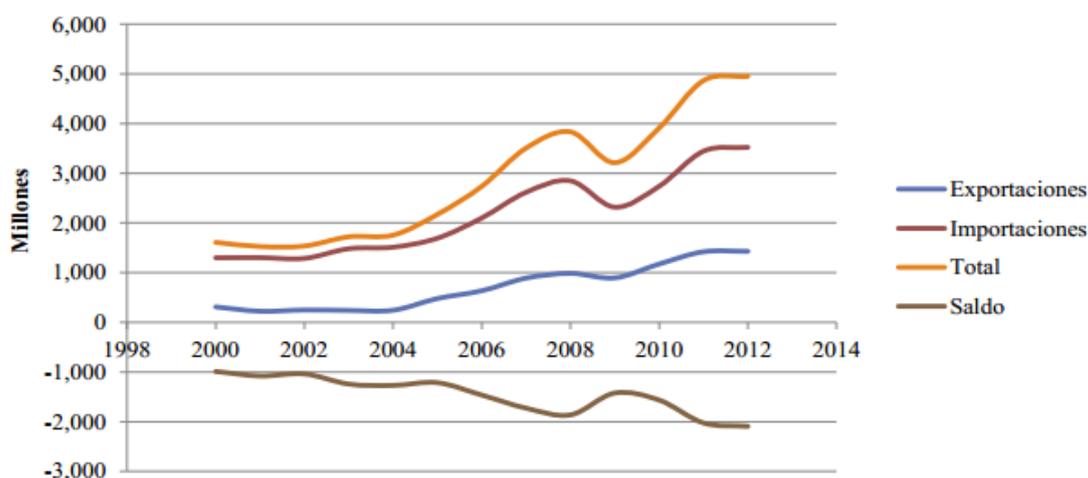
Fuente: SIECA

Las variaciones comerciales entre El Salvador y Estados Unidos, pueden explicarse a través del Tabla No. 3.1 antes y después de la aprobación del DR-CAFTA. Durante 2005, antes de la entrada del tratado las exportaciones de El Salvador fueron de \$478, 901, 726 y las importaciones de \$1,693,356,446. Esto deja un saldo negativo para El Salvador de más de un millón de dólares como se puede observar en el cuadro. Los esfuerzos que se han hecho a través de incentivos para la exportación de producto nacional, además de la apertura institucional se logró que para 2012 las exportaciones de El Salvador aumentó

¹²⁶*Ibidem.*

\$950,180.449, un crecimiento significativo, más no lo suficiente para superar la balanza comercial negativa en los últimos años después de la ratificación del DR-CAFTA.

Gráfico No.3.2
El Salvador: Comercio con Estados Unidos en el periodo 2000-2012



Fuente: SIECA.

En el Gráfico No. 3.2, se observa que las exportaciones se han incrementado pese a las diferencias en la capacidad de producción de ambas naciones. Asimismo, se observa que el saldo negativo de la balanza comercial.

Por otro lado, es importante que se tome en consideración que al negociar el “DR-CAFTA no se contempló una agenda especial de apoyo a las oportunidades y de alternativas o fortalecimiento para las amenazas que implica DR-CAFTA”¹²⁷. Si bien es cierto El Salvador ha adecuado leyes, creó instituciones autónomas, e impulsó políticas macroeconómicas, existe la problemática de la diversificación de la producción nacional, pues es necesario recordar que el DR-CAFTA también incluye el intercambio comercial de productos sensibles como los granos básicos, porque se ven amenazados por las importaciones, además de condiciones externas a los agricultores.

Guatemala

El 1 de julio de 2006, el DR-CAFTA entró en vigencia en Guatemala. Durante 2013, se han presenciado ciertos cambios en la exportación de productos guatemaltecos a Estados Unidos. “Las exportaciones guatemaltecas han tenido un crecimiento del 32% gracias a la entrada libre de aranceles al mercado estadounidense. En tanto, las importaciones del país norteamericano hacia Guatemala, también han mostrado un crecimiento del 36%, desde que entró en vigencia el tratado libre de comercio”¹²⁸.

Es por esa razón que se debe destacar la balanza comercial entre Guatemala y Estados Unidos, la cual es negativa para el país centroamericano, pese al incremento de la industria

¹²⁷ Alfaro Villegas, Gabriela. *Desempeño de El Salvador en DR-CAFTA*. www.mag.gob.sv/index.php?/desempeno-de-el-salvador-en-dr-cafta. Fecha de consulta: 08/12/2014.

¹²⁸ AGROEXPORT. *Op.cit.* Pág. 3.

exportadora, Estados Unidos también ha aumentado sus niveles de exportación hacia Guatemala.

Durante 2012, se puede observar que “el comercio de Guatemala con Estados Unidos fue de \$7,616 millones, las exportaciones participaron con \$1,769 millones y las importaciones con \$5,848, por lo que el déficit para Guatemala fue de \$4,079 millones”¹²⁹.

En la Tabla N° 3.2, se puede observar la balanza de la industria exportadora sin maquila antes y después de la entrada en vigencia del DR-CAFTA en Guatemala. En ese sentido, se observa que en 2006 Guatemala registró \$991,563 en concepto de exportación.

Tabla No. 3.2
Comercio de Guatemala con Estados Unidos en el periodo 2000-2012

Año	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	971,224		2,071,205		3,042,429		-1,099,981
2001	642,497	-33.8	1,964,400	-5.2	2,606,897	-14.3	-1,321,903
2002	724,793	12.8	2,806,176	42.9	3,530,968	35.4	-2,081,383
2003	788,607	8.8	2,940,646	4.8	3,729,253	5.6	-2,152,039
2004	858,201	8.8	3,195,131	8.7	4,053,332	8.7	-2,336,929
2005	1,046,153	21.9	3,470,921	8.6	4,517,074	11.4	-2,424,768
2006	991,563	-5.2	3,562,285	2.6	4,553,848	0.8	-2,570,722
2007	1,141,284	15.1	4,098,234	15.0	5,239,518	15.1	-2,956,950
2008	1,373,606	20.4	4,690,584	14.5	6,064,190	15.7	-3,316,978
2009	1,197,054	-12.9	3,760,201	-19.8	4,957,255	-18.3	-2,563,146
2010	1,300,292	8.6	4,586,889	22.0	5,887,181	18.8	-3,286,597
2011	1,799,667	38.4	5,925,830	29.2	7,725,497	31.2	-4,126,163
2012	1,768,789	-1.7	5,847,771	-1.3	7,616,560	-1.4	-4,078,982

Fuente: SIECA.

En ese sentido, se debe exponer la evolución de la balanza comercial con respecto a las exportaciones e importaciones de Guatemala y Estados Unidos. “Al determinar las diferencias entre los dos períodos (2000-2006 y 2007-2012), que corresponden al período anterior y al período posterior al CAFTA-DR, es evidente que en el segundo período el comercio ha tenido una variación favorable para Guatemala, ya que el incremento de las exportaciones de 2000 a 2006 fue solamente del 2 %, en tanto que de 2007 a 2012 fue del 55%, siendo incluso un crecimiento superior al incremento porcentual de las importaciones”¹³⁰.

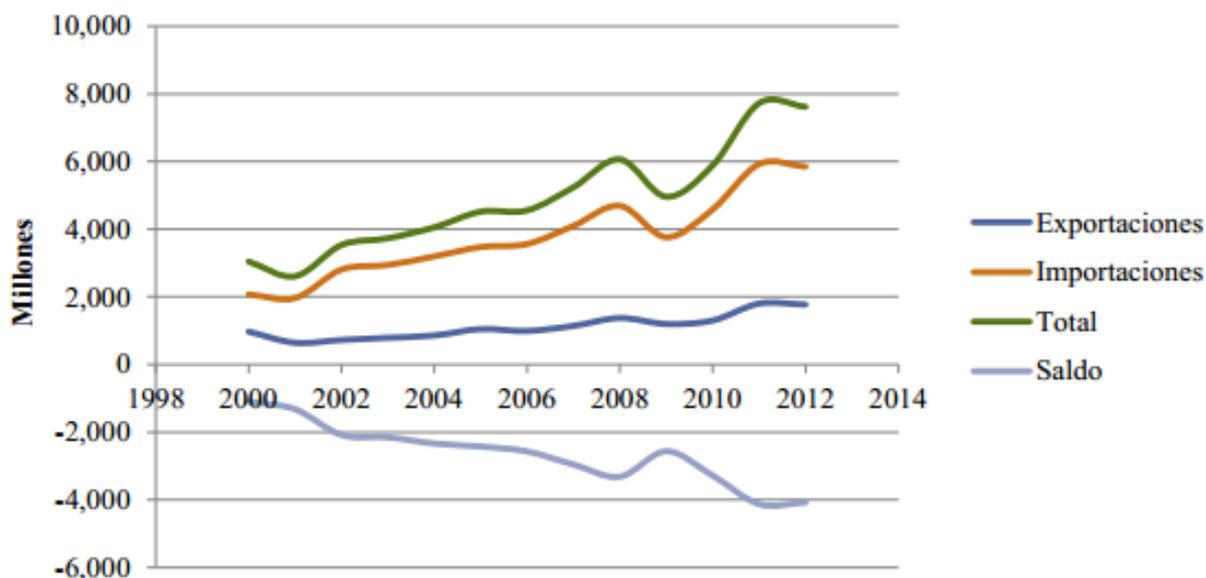
En 2014 ha representado un crecimiento del 40 % de sus exportaciones al país norteamericano. Es decir que, “de exportar \$2 mil millones en 2006, Guatemala exportó a Estados Unidos al cierre de 2013, más de \$3 mil millones, convirtiéndose así en su principal

¹²⁹Pérez Gaitán, Carlos Roberto. *Op.cit.* Pág. 26.

¹³⁰Pérez Gaitán, Carlos Roberto. *Op.cit.* Pág. 26.

socio comercial ya que el 32% de sus exportaciones son destinadas ha dicho país, el 28% a Centroamérica y el 14% a la Unión Europea”¹³¹.

Gráfico No.3.3
Comercio entre Guatemala y Estados Unidos, en el periodo de 2000 a 2012



Fuente: SIECA.

El Gráfico No. 3.3 explica la evolución de la balanza comercial con respecto a las exportaciones e importaciones guatemaltecas, es así que se identifica que “la diferencia en el incremento del saldo negativo de la balanza comercial de Guatemala con los Estados Unidos, que en el primer período fue del 133.7% y para el segundo período fue del 37.9%”¹³². Pese a la variación y el incremento significativo de las exportaciones, Guatemala ha hecho un esfuerzo tangible en la industria, lo que permite observar que los avances no son lo suficientemente altos los resultados que se han obtenido por las diferencias en producción de ambos países.

Esta diferencia es atribuida a las repercusiones sustancialmente negativas que pueden surgir en algunas industrias locales que no posean los estándares de producción y calidad para competir a nivel internacional. “El DR-CAFTA nivela el campo para el resto de signatarios que compiten por el mismo grupo de inversionistas. Además, el acceso al mercado es recíproco y será necesaria la modernización de la industria local para aprovechar los beneficios de la liberalización del comercio. Es improbable que el DR-CAFTA en sí, lleve mejoras sustanciales de desarrollo sin reformas institucionales y reguladoras paralelas y a mejoras en infraestructura y educación”¹³³.

¹³¹ AGEXPORT. DR-CAFTA, Guatemala exporta 40% más a EE.UU que en el 2006. <http://agexporthoy.export.com.gt/2014/07/drcafta-guatemala-exporta-40-mas-a-eeuu-que-en-el-2006/>. Fecha de consulta: 08/12/2014.

¹³² Pérez Gaitán, Carlos Roberto. *Op.cit.* Pág. 26.

¹³³ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. *Análisis de la Política de Inversión de Guatemala*. http://unctad.org/es/docs/diaepcb201009_sp.pdf. Fecha de consulta: 08/12/2014.

Honduras

En el caso de Honduras la gran empresa y la industria exportadora se han incrementado considerablemente. Sin embargo, los esfuerzos de la gran industria exportadora no han logrado incrementar la producción para superar el déficit de la balanza comercial. Durante “el período 2000-2012 las exportaciones de Honduras hacia Estados Unidos tuvieron un aumento de \$788 millones (112.4%). Al segmentar el período en antes y después del DR-CAFTA, se puede determinar que del 2000 a 2006 el aumento de las exportaciones fue de \$174 millones (24.8%) y de 2007 a 2012, éstas se incrementaron en \$430 millones (40.6%). De acuerdo a las cifras, en los años posteriores a la entrada en vigencia del tratado, las exportaciones de Honduras hacia Estados Unidos crecieron 2.5 veces más que en los 6 años anteriores al tratado”¹³⁴. La Tabla No. 3.3 demuestra.

Tabla No. 3.3
Comercio entre Honduras y Estados Unidos en el periodo de 2000-2012

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Total	Variación %	Saldo
2000	701,473,118		1,337,958,516		2,039,431,634		-636,485,398
2001	770,699,684	9.9	1,261,642,630	-5.7	2,032,342,314	-0.3	-490,942,946
2002	583,424,198	-24.3	1,208,459,077	-4.2	1,791,883,275	-11.8	-625,034,879
2003	652,805,367	11.9	1,327,539,803	9.9	1,980,345,170	10.5	-674,734,436
2004	857,873,378	31.4	1,356,227,333	2.2	2,214,100,711	11.8	-498,353,955
2005	904,728,976	5.5	1,775,396,589	30.9	2,680,125,565	21.0	-870,667,613
2006	874,731,334	-3.3	2,028,071,859	14.2	2,902,803,193	8.3	-1,153,340,525
2007	1,058,901,485	21.1	2,896,749,495	42.8	3,955,650,980	36.3	-1,837,848,010
2008	1,106,936,510	4.5	3,538,604,677	22.2	4,645,541,187	17.4	-2,431,668,168
2009	943,755,162	-14.7	2,356,456,241	-33.4	3,300,211,403	-29.0	-1,412,701,079
2010	1,034,750,460	9.6	2,883,303,626	22.4	3,918,054,086	18.7	-1,848,553,166
2011	1,294,192,124	25.1	4,207,201,530	45.9	5,501,393,654	40.4	-2,913,009,406
2012	1,488,995,179	15.1	4,210,719,372	0.1	5,699,714,551	3.6	-2,721,724,194

Fuente: SIECA.

En ese sentido, durante 2007 que el DR-CAFTA había entrado en vigencia, se observa un déficit comercial de \$1,837,848 en 2012 el déficit aumentó duplicándose, pese a que las exportaciones también aumentaron en un 15.1%.

En cuanto al comercio general de Honduras, sin incluir maquila, en 2007 mantuvo un “déficit comercial de \$4,695 millones [...]. En 2012, el comercio total se elevó a \$13,920 con un aumento de las exportaciones a \$4,416 millones, en tanto las importaciones llegaron a los \$9,504 millones y el déficit alcanzó los \$5,088 millones”¹³⁵.

Lo anterior significa que la contracción comercial se ha incrementado pese a los avances en materia de exportación, lo cual denota que un tratado en sí, no puede impulsar el crecimiento económico, debe acompañarse de verdaderas políticas públicas que protejan

¹³⁴ Pérez Gaitán, Carlos Roberto. *Op.cit.* Pág. 26.

¹³⁵ *Ibidem.*

la industria nacional. La desgravación arancelaria ha poseído un papel importante ante la industria local, porque al acordar en el DR-CAFTA que sería una desgravación a ciertos productos, muchos de ellos elaborados localmente, ha incidido en la comercialización de los mismos, porque cuando se abre el mercado de manera bilateral hacia Estados Unidos, se debe tomar en consideración las diferencias estructurales del dinamismo comercial.

En este caso, Honduras ha establecido canales comerciales con un socio importante para las importaciones de su país, más no para las exportaciones que es lo que realmente aporta desarrollo y crecimiento económico a una nación.

3.4 Recomendaciones generales para mejorar el desempeño de las empresas e industria exportadora de los países del Triángulo Norte

Según el informe denominado “Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA en América Central”, uno de los problemas que enfrentan las PYME y MYPYME es que no se ofrece información específica sobre productos o sectores de mayor exportación en el Extranjero, por lo cual estas iniciativas enmarcadas en el DR-CAFTA no han contribuido de manera suficiente al crecimiento de las exportaciones.

En general, las empresas e industrias exportadoras de los países del Triángulo Norte, a excepción de Guatemala, mantienen aspectos en común en cuanto a la percepción de los efectos del DR-CAFTA. Es decir, la necesidad de más inversión extranjera que permita la atracción de capitales a largo plazo, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicio que tengan como propósito brindar mejores opciones de financiamiento y que se cuente con una industria exportadora que permita crear productos de calidad y mejores beneficios para quienes lo adquieran.

Por otro lado, es necesaria la aclaración que las tasas de desempleo han bajado en los países, del Triángulo Norte, no por la generación de empleo por las empresas sino por la migración de “las personas que han tenido que emigrar a México o los Estados Unidos para buscar trabajo porque ya no se puede ganar lo suficiente para vivir en el campo, aún para sostener una familia empobrecida”¹³⁶.

3.4.1 Recomendaciones para mejoras en las condiciones del entorno empresarial

Las MIPYME cuentan con la flexibilidad de adaptarse, subsistir, y buscar nuevas oportunidades en campo de las exportaciones. Sin embargo, lo que podría generar mejoras en las condiciones del entorno empresarial es que junto con la integración centroamericana exista la oportunidad de conjuntar volúmenes de producción o trabajar procesos complementarios en los diferentes países, para el caso Guatemala, Honduras y El Salvador.

El principal reto que generó la entrada en vigencia del DR-CAFTA es el efecto que puede sobrevenir sobre las micros, pequeñas y medianas empresas. “Algunos empresarios

¹³⁶ La Coalición Alto al CAFTA. *DR-CAFTA: Efectos y Alternativas*: http://www.ghrc-usa.org/wp-content/uploads/2012/01/CAFTA_reporte_3.pdf. Fecha de consulta: 22/11/2014.

expresan que muchas empresas pueden llegar a desaparecer debido a la llegada de nuevos y mejores competidores en sus mercados de referencia y el ingreso de productos subsidiados en varios países, principalmente en el sector agrícola”¹³⁷. Por eso al percibir este reto, se sugiere que será necesario aumentar los controles de ingreso de productos en una clara alusión a las medidas no arancelarias. También algunos participantes presuponen que esas medidas aumentarán para los productos que se exporten a Estados Unidos.

Existen barreras percibidas a la competitividad de las PYME, según el Informe del Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y DR-CAFTA en Centroamérica. Las principales barreras son “la falta de información, principalmente de inteligencia de mercados tanto del de Estados Unidos como de los demás países centroamericanos; y por otro lado la infraestructura existente en los países tales como la calidad vial, portuaria, y telecomunicaciones, que afectan directamente los costos logísticos de suministro, producción y distribución de productos”¹³⁸. Esto sin lugar a duda se podría mejorar con opciones de financiamiento en los países y de esa forma trabajar en cada aspecto que facilite la exportación para todas las PYME.

En un estudio realizado por la CEPAL denominado Condiciones y Retos de las PYME en Centroamérica, Propuestas de Política, se encontró que los grupos focales señalaron problemáticas de carácter estructural o colectivo que impiden de alguna forma la incorporación efectiva de las PYME a las actividades económicas que requieren para crecer. Para el caso en estudio, en su mayoría las barreras detectadas pueden ser ubicadas en la categoría de mercados locales, ya que se mencionan factores locales como quienes las generan. El mayor componente se atribuye a los gobiernos de cada uno de los países en aspectos como el exceso de trámites que se deben rendir para formalización de empresas, exportación de productos, registro de productos, marcas. Los gobiernos no tienen políticas definidas en muchas ocasiones, o en el caso de que las tengan no tienen la firmeza de aplicarlas. La consecuencia inmediata es falta de congruencia en la exigencia de normativas e instituciones que contradicen a otras dentro de un mismo aparato estatal. La capacidad institucional es insuficiente en entidades que deberían tener refuerzo a criterio de los participantes. Por otro lado, el marco jurídico inadecuado impone requerimientos que obstaculizan el desempeño individual de las empresas y en otras oportunidades la falta de este es lo que lo provoca.

En ese sentido, los gobiernos de Centroamérica, en específico los del Triángulo Norte, deben de ser pieza fundamental para impedir que términos de burocracia sean protagonistas de las barreras hacia las PYME.

En resumen, los desafíos y oportunidades del DR-CAFTA se reducen a la apertura de nichos de mercado. Principal mención se hace a la consolidación de los productos étnicos

¹³⁷ Instituto del Banco Mundial, EMPROMYPE, FUNDES. *Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA en América Central*. http://info.worldbank.org/etools/docs/library/235962/2006-10-30-83557_regional_report_sp_final.pdf. Fecha de consulta: 22/11/2014.

¹³⁸PROESA. *Op. cit.* Pág. 57.

y nostálgicos, que son principalmente alimentos de alto consumo por inmigrantes centroamericanos en Estados Unidos tales como la comida típica.

Para El Salvador, una gran oportunidad sería aprovechar la población migrante de Estados Unidos (\$1,827,000 salvadoreños, es decir, 3.6 % del total de la población hispana, que es de 50.7 millones), según datos del informe del *Pew Hispanic Center*. Esta oportunidad es valiosa, ya que el sentimiento de arraigo es bastante fuerte y se cuentan con pocos restaurantes salvadoreños en el exterior.

En Guatemala, los representantes de las PYME conocieron las tendencias y las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales en los sectores de manufacturas, agroindustria y artesanías. "Guatemala necesita mayor competitividad, inversión y productividad para continuar en el camino del desarrollo integral y la generación de empleo, por lo que es importante el fortalecimiento y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas"¹³⁹. Esto por lo tanto generará una mayor integración al mercado mundial.

Para Honduras, supone la falta de mercados en el entorno local y la competencia, en muchos casos desleal que suponen los productos importados de bajo costo, impone ante la pequeña y mediana empresa el reto de convertirse en exportadores, para sobrevivir primero, y para impulsar su crecimiento después. También "el sector de la pequeña y mediana empresa se ve ante la necesidad de buscar alternativas que les permitan encontrar un mercado que prefiera sus productos, y mejorar los precios que permitan hacer frente a sus costos de producción y generar ganancias"¹⁴⁰. En ese sentido, Honduras debe innovar y diversificar sus productos de exportación para que sean mayormente calificados en los niveles de exportación hacia Estados Unidos.

3.4.2 Mejora en la oferta de servicios de desarrollo empresarial

Los Centros para la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa (CENPROMYPE) son una iniciativa que promueve servicios de apoyo para la calidad de la MIPYME en Centroamérica. CENPROMYPE es quien se encarga del estudio de las propuestas para la mejora de servicios de desarrollo empresarial a nivel regional. Es una Institución de carácter regional del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), creada por los presidentes en julio de 2001. Sus países miembros son Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá. Su visión gira en lograr ser el organismo de integración centroamericana rector y referente en la gestión efectiva para el mejoramiento de la competitividad y la articulación de políticas públicas para la PYME y su misión es contribuir a mejorar la competitividad y el entorno de políticas para las PYME centroamericanas a través de la facilitación de procesos innovadores de gestión pública y privada.

¹³⁹ AGROEXPORT. *Las Pymes aportan el 40 % del PIB de Guatemala*. <http://noticias.emisorasunidas.com/noticias/nacionales/pymes-aponan-40-pib-guatemala-segun-agexport>. Fecha de consulta: 26/11/2014.

¹⁴⁰ La Prensa. *Pymes ante el reto de ser exportadoras*. <http://www.laprensa.hn/economia/pymes/343684-98/pymes-ante-el-reto-de-ser-exportadoras>. Fecha de consulta: 26/11/2014.

Las áreas estratégicas de CENPROMYPE como se muestra en el Gráfico No. 3.4, son la Integración Regional y Políticas PYME, desarrollo competitivo empresarial y el Sistema Regional de Información PYME. La primera área estratégica propone el fortalecimiento de la institucionalidad y gestión pública como primer punto, ya que se necesita que las bases de cada país se encuentren lo suficientemente estables como para poder lograr tener un impulso en las acciones comerciales. Los países del Triángulo Norte carecen de institucionalidad y es por eso que se deben generar mesas en los cuales varios entes representativos discutan las soluciones para la mejora de servicios de desarrollo empresarial y así se logren mejores exportaciones a través del DR-CAFTA. La segunda área muestra buenas prácticas a nivel empresarial (infraestructura, calidad de servicio, mano de obra). Sin embargo, las PYME se encuentran estancadas muchas veces por la insostenibilidad de las mismas y del poco financiamiento en sus empresas, por lo cual se llega a la conclusión de la importancia de la primera área estratégica de CENPROMYPE para lograr esta segunda área. Y su tercera área estratégica es asegurar el Sistema de Información PYME. Las empresas han manifestado no estar al tanto de todas las regulaciones nacionales e internacionales en cuanto a exportaciones. Es por eso necesario, que se impartan Talleres de formación de exportaciones y no solamente, cursos de las normas que regulan el DR-CAFTA. Es decir, si es de importancia el conocimiento de las normas del tratado, pero sería de mucha utilidad para las PYME de Guatemala, Honduras y El Salvador, talleres en los cuales se tomen en cuenta a todas aquellas empresas interesadas y capaces de exportar.

Dibujo 3.1
Áreas estratégicas de CENPROMYPE



Fuente: Sistema de Integración Centroamericana. “La experiencia del Centro Regional: CENPROMYPE”.

Finalmente las PYME deben aprovechar y potenciar el conocimiento que está en las personas y las organizaciones. Además las pequeñas y medianas empresas deberán de aplicar prácticas en ellas a fin de que estén mantengas las tres características esenciales que CENPROMYPE ha reconocido: “replicable, transferible y sostenible”¹⁴¹.

3.5 Conclusiones y Recomendaciones para potenciar el desarrollo de la capacidad exportadora de las empresas e industrias

Para el caso de Honduras la falta de mercados en el entorno local y la competencia, en muchos casos desleales que suponen los productos importados de bajo costo, impone ante la pequeña y mediana empresa el reto de convertirse en exportadores, para sobrevivir primero, y para impulsar su crecimiento después. Uno de los mayores incentivos que motiva a la microempresa a salir a los mercados del exterior, es la posibilidad de obtener mejores precios por sus productos. Los empresarios mencionan que exportando se obtienen más ingresos que vendiendo en el mercado local, pero no solo exportar al resto de Centroamérica porque los precios son similares a los de aquí, sino a los de más allá de la región, porque a veces se puede obtener hasta el doble del precio.

El sector de la pequeña y mediana empresa se ve ante la necesidad de buscar alternativas que les permitan encontrar un mercado que prefiera sus productos, y mejorar los precios que permitan hacer frente a sus costos de producción y generar ganancias.

Además, en lo que todos están de acuerdo, es que hacen falta políticas activas de parte del Estado para fomentar la exportación en este sector de la economía a fin de que pueda prosperar.

En Guatemala las PYME aportan el 40 % del PIB de Guatemala, según Agroexport. Sin embargo Guatemala necesita mayor competitividad, inversión y productividad para continuar en el camino del desarrollo integral y la generación de empleo, por lo que es importante el fortalecimiento y la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

Por su parte en El Salvador, las PYME desempeñan una función dual en la economía del país. Por una parte, contribuye a la creación de un ambiente de competencia incidiendo positivamente sobre el crecimiento económico del país y por otro, representan un papel social en cuanto a la generación de empleo y estabilidad política y social.

Según los datos que surgen de la encuesta económica de la DIGESTYC en 1998, “el número de establecimientos en el país asciende a 144,020 de los cuales 12,900 (9%) son PYME. Acorde a la encuesta realizada por la Fundación para la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME) en 2002, el peso de las PYME en el PIB es aproximadamente de un 45.3%. En cuanto al empleo representan el 33% del total de empleados en el parque

¹⁴¹ CENPROMYPE. *El establecimiento de una Plataforma web de buenas prácticas en políticas públicas*. Junio 2013. Pág. 7-11. <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2013/12475a24.pdf>. Fecha de consulta: 01/12/2014.

empresarial. En el Tabla No 3.4 se detalla su contribución al PIB según el sector económico”¹⁴².

Tabla No. 3.4
El Salvador: Contribución al PIB según sector económico

	Pequeña	Mediana	Total
Industria	28 %	11 %	40 %
Comercio	39 %	5 %	44 %
Servicios	46 %	6 %	52 %
	37.6 %	7.70 %	45.3 %

Fuente: DYGESTYC.

Las propuestas generales sobre las PYME en Centroamérica plantean que: 1) Las futuras propuestas sobre estas empresas deberían de especificar, desde sus inicios, el plazo en que se desarrollarían (corto/mediano/largo plazo); 2) En la actualidad cualquier tipo de fomento a las empresas centroamericanas, y de nivel latinoamericano y global, requiere de una activa participación de los sectores público, privado, las ONG y de la cooperación internacional. Tratar de excluir a algunas de estas partes, en principio, supone el riesgo de formular propuestas insuficientes y fuera de contexto. La participación de las ONG y de la cooperación internacional puede ser fundamental para incorporar las experiencias internacionales con respecto a programas específicos; 4) En el corto plazo es indispensable replantear la estrategia macroeconómica seguida durante los noventa, a fin de evaluar sus efectos en las PYME. Todo indica que en 2002 los países centroamericanos —al igual que en América Latina— ya habrían iniciado este proceso. Sin embargo, es fundamental en el corto plazo tomar decisiones de política económica y financiamiento a favor de este segmento de empresas, lo que por el momento no se ha hecho, sobre todo considerando la dimensión económica y social del sector y sus retos. Es por eso que para potenciar el desarrollo de la capacidad exportadora de las empresas e industrias deberán ser aplicadas lo más pronto posible estas recomendaciones por parte de la CEPAL.

Con respecto a las propuestas concretas para las PYME en Centroamérica, cabe acotar lo siguiente: 1) En el mediano y largo plazo es recomendable profundizar el proceso de

¹⁴² Medrano Perla y Perla, Carmen Elena; Meléndez Argueta, Ángela Emely; *Et. all. Op. cit.* Pág.71.

regionalización y localización de los instrumentos de apoyo a las PYME. Ante el proceso de globalización, el fomento económico y empresarial, principalmente en el caso de las PYME, requiere de soluciones específicas a su entorno. En consecuencia, es imprescindible que las políticas de fomento a las PYME adopten un enfoque regional y sectorial, en este orden, dado que el territorio define inicialmente sus necesidades socioeconómicas; 2) En el mediano plazo, el fomento a las PYME va a exigir crecientemente de personal in situ en los territorios, es decir, de un considerable grupo de facilitadores o promotores. En la actualidad ya no es justificable que las PYME carezcan del conocimiento de los programas que les atañen. Las limitaciones de estas empresas son evidentes; no tienen acceso a instrumentos electrónicos ni a Internet. En forma conjunta, las instituciones responsables deben capacitar e incluso certificar a un grupo grande de promotores especializados que trabajen; 3) En el mediano y largo plazo, las experiencias de las PYME analizadas, así como los temas de la “eficiencia colectiva” examinados, refuerzan la necesidad de que futuros programas de fomento al sector deberían de enfocarse a agrupamientos de empresas. Asimismo, desde un nuevo enfoque de fomento a las PYME, el apoyo exige un proceso ex ante de organización de las PYME que permita definir territorialmente sus necesidades. Ello puede corroborarse en varios de los casos de agrupaciones, asociaciones y cooperativas en Centroamérica; 4) En el corto plazo, los instrumentos orientados a las PYME en aspectos de capacitación, innovación, productividad y servicios y procesos posteriores a la venta, tendrían que hacer un especial esfuerzo para vincularse y capacitar a los propietarios de las PYME. La totalidad de los casos estudiados revelan la centralidad de la figura de los dueños en la transferencia de conocimiento, aprendizaje y escalamiento; 5) En el corto plazo, todos los países centroamericanos y las instituciones regionales pueden orientar esfuerzos inmediatos para fomentar las compras gubernamentales a través de las PYME. Una serie de experiencias extranjeras, incluyendo los Estados Unidos, son ejemplos interesantes de fomento en este sentido. Estas medidas, sin lugar a dudas, pueden consistir en una de las mayores palancas con enormes efectos en términos cualitativos y cuantitativos.

En conclusión, desde 1980 cuando el modelo neoliberal surge y da paso al establecimiento comercial de los mercados, el cual permitiría a las empresas privadas tener mayores actividades económicas, sin injerencias estrictas de los gobiernos de los países que conforman el Triángulo Norte Centroamericano. Los países deciden adoptar medidas internacionales que fomentarán el comercio, entre ellas, foros y normativas de la OMC que se convertirían en la antesala para la firma del DR-CAFTA.

El DR-CAFTA permitiría diversificar y estimular las economías centroamericanas a través de preferencias que permitirían un mejor intercambio de bienes y servicios entre el mercado centroamericano y Estados Unidos. Esto se dispuso a nivel teórico; sin embargo, los datos muestran que el comercio se ha visto obstaculizado por algunos factores, entre ellos las rigurosas medidas sanitarias y fitosanitarias que no favorecen a los productores nacionales, al no cumplir con los estándares de inocuidad en productos alimenticios que en el mercado estadounidense se exigen; y, sumado a esto, las potenciales industrias nacionales exportadoras no acatan las disposiciones establecidas en el DR-CAFTA, aun teniendo la

posibilidad de lograr las medidas básicas que buscan simplemente la inocuidad de los alimentos.

Otro factor que condiciona el comercio es la propiedad intelectual, ya que uno de los mayores problemas es que no se cuenta con los centros de investigación ni con la tecnología que dé paso a la creación de nuevos productos aptos para la comercialización y exportación. Así mismo, existe una variedad de productos básicos y materia prima estadounidenses que se encuentran protegidas por el derecho de la propiedad intelectual. Y, agregando el trato nacional como otro factor que obliga a los países centroamericanos a brindarles preferencias a corporaciones transnacionales que poseen mayor capacidad de producción, lo que crea condiciones de desigualdad comercial.

El neoliberalismo establece que el mercado es el encargado de autoregularse, pero en la práctica es importante la intervención del Estado para crear condiciones a través de medidas y políticas que dinamicen la economía de los países, sin obstaculizar de libre funcionamiento del mercado.

Es por ello que los gobiernos que conforman el Triángulo Norte centroamericano, desde la entrada en vigor del tratado, han creado y adoptado políticas y medidas que permitan el aprovechamiento del acuerdo a través de la creación de instituciones orientadas a la reactivación de la economía y el comercio, además de reformas que permitían la modernización de procedimientos que facilitarían el intercambio, entre ellos la simplificación de algunos procesos aduaneros.

La teoría neoliberal hace énfasis en que el Estado no debe intervenir en el comercio, sin embargo se ve la necesidad que el Estado cree las condiciones para adaptarse a la globalización impulsada por dicha teoría. Asimismo, se observa que los Estados han hecho esfuerzos a nivel nacional y regional para formular medidas y estrategias, que permitan mayor aprovechamiento del DR-CAFTA, pese a las asimetrías económicas, tecnológicas, industriales y de producción a las que se ven sujetos, por la falta de inversión en sectores económicos y de estrategias nacionales que han sido solamente previas a un único tratado.

CONCLUSIONES

1. Con el modelo neoliberal que surgió en la década de 1980 y que dio paso a la apertura comercial de los mercados que permitía dejar en manos de los particulares o empresas privadas el mayor número de actividades económicas posible, Centroamérica abre sus mercados al exterior, adoptando medidas de organismos comerciales como la OMC y participando en foros económicos como la ICC, lo cual fue un preámbulo para la firma del DR-CAFTA.

En el marco de las negociaciones del DR-CAFTA se recata que la afinidad política-ideológica neoliberal de los gobiernos en turno, propiciaron la aceptación del tratado bajo condiciones que impulsaban la neoliberalización comercial sin tomar en consideración las asimetrías de las economías que involucraban la limitada capacidad de los sectores productivos del Triángulo Norte centroamericano.

El DR-CAFTA, en teoría, tiene por objetivo principal la diversificación y estimulación de las economías del istmo centroamericano a través del intercambio de bienes y servicios que impulsarían el incremento de la balanza comercial. En la práctica, se ha observado que el tratado ha condicionado las oportunidades de los productores nacionales de los países que conforman el Triángulo Norte centroamericano ante las industrias transnacionales que comercializan a bajos costos, con márgenes de producción más amplios y con facilidad de movilidad del producto.

La estimulación y diversificación del Triángulo Norte centroamericano se ha visto obstaculizada por algunos factores, entre ellos las medidas sanitarias y fitosanitarias que no favorecen a los productores nacionales al no cumplir con los estándares de inocuidad de los alimentos y de medidas sanitarias de los animales y vegetales que el mercado estadounidense solicita, lo que genera una competencia desleal al generar asimetrías comerciales con grandes corporaciones y que se da a partir de la comercialización de similares productos, con mejor calidad y con costos bajos. Además, se conoce que las normas internacionales referentes a los niveles de salubridad de los productos son más estrictas que las normas nacionales de los países pobres, en este caso el Triángulo Norte centroamericano, las cuales generan limitantes para su aplicación en productos nacionales, por falta de recursos económicos y humanos para cubrir costos.

En relación a la propiedad intelectual, el mercado Centroamericano se ve restringido en materia de patentes de investigación al no contar con centros de investigación que impulse la creación de nuevos productos, los cuales logren competir con los creados en el exterior. En ese sentido son los agroquímicos los que representan un rubro afectado dentro de los países del Triángulo Norte centroamericano, ya que al ser creados y producidos en el extranjero, Centroamérica se ve obligado a importarlos, lo que afecta a los agricultores locales al adquirirlos a costos elevados, lo que produce un incremento en los precios de producción y reduce las utilidades.

El trato nacional da igual beneficio al mercado extranjero sobre el mercado nacional y, lo convierte en un detractor del comercio centroamericano. Esto propicia que el mercado estadounidense pueda exportar a los países del Triángulo Norte centroamericano, con los mismos beneficios nacionales, lo que pone en desventaja a los productores locales al dificultárseles la entrada de sus productos al mercado estadounidense debido a los altos estándares sanitarios y fitosanitarios requeridos. En un principio, la OMC reconocía una cláusula llamada Trato Preferencial y Diferenciado (nación más favorecida), que hacía mención a la protección de las relaciones comerciales entre países con asimetrías económicas, pero en la actualidad, esta cláusula fue suprimida y fue sustituida por el trato nacional.

2. Previo a la entrada en vigor del DR-CAFTA los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano impulsaron algunas reformas en el comercio trasfronterizo que implicaba la simplificación de procedimientos aduaneros y procedimientos a la propiedad privada. Asimismo, ha beneficiado a los inversionistas extranjeros, pues han propiciado el intercambio y el impulso para la estimulación del comercio centroamericano.

A raíz de las normativas creadas por los gobiernos para el sostenimiento del DR-CAFTA y el ajuste de las mismas al tratado, también se crearon nuevas instituciones de carácter gubernamental y autónomo, para el desarrollo de políticas comerciales, de exportación, de mejora de la producción en cuanto a calidad y cantidad, entre otras modificaciones que impulsaron a través de leyes secundarias.

Aunque existen algunas medidas que han sido impulsadas por los gobiernos de los países del Triángulo Norte centroamericano, existen elementos dentro de las instituciones de gobierno que propician la debilidad de las mismas, y que no permite seguir creando estrategias que fomenten un intercambio favorable para la región, y específicamente en el marco del DR-CAFTA.

Aunque el modelo neoliberal establece la libre injerencia del mercado, es necesario que los gobiernos del Triángulo Norte centroamericano elaboren normativas y estrategias a través de la creación de instituciones y políticas que fomenten el intercambio entre el mercado centroamericano y Estados Unidos.

3. La gran empresa junto a las pequeñas y medianas empresas (PYME), con el devenir del tiempo, han tomado un importante protagonismo en la política económica de los países del Triángulo Norte centroamericano, por lo tanto el DR-CAFTA pretende incentivar más aún el dinamismo de las economías centroamericanas a través de una participación más activa, para el aporte económico de la región y en especial una mejora en el ámbito externo. En la actualidad los gobiernos del Triángulo Norte centroamericano están creando instrumentos de apoyo a través de la creación de instituciones públicas y privadas, aunque aún se pueden observar algunos problemas financieros y la entrada de nuevos inversores que puedan detener el crecimiento de las PYMES al existir una competencia desleal por el ingreso de productos subsidiados. Para alcanzar el éxito que el DR-CAFTA pregona es de vital importancia no solo apegarse a lo establecido en el tratado, sino que debe de complementarse con instrumentos de apoyo público con la creación de normativas, leyes

y políticas, así como iniciativas privadas que cualifiquen las actividades que se realizan y alcanzar mejores estándares en productos y servicios a costos razonables, además de crear acuerdos en aquellos puntos en los cuales las MYPE y la gran empresa centroamericana tengan dificultades de alcanzar y lograr así mayores simetrías en el comercio de las dos partes.

RECOMENDACIONES

1. El Triángulo Centroamericano se ve limitado en la diversificación y estimulación al comercio, debido a las medidas sanitarias y fitosanitarias que el DR-CAFTA establece regulaciones a la propiedad intelectual y al trato nacional que pone en desventaja a estos países centroamericanos en contraposición a Estados Unidos. El Salvador, Guatemala y Honduras deberán de trabajar en inversión para infraestructura, centros de investigación y además en las capacitaciones para lograr los estándares de calidad que el DR-CAFTA requiere. Es decir, el gobierno de cada uno de los países deberá brindar incentivos a la pequeña, mediana y gran empresa para que éstas encuentren una vía de comercio favorable para el país y no solo para sus utilidades de capital privado. Las medidas sanitarias y fitosanitarias, la propiedad intelectual y el trato nacional, si bien para algunas empresas han sido detractores de su avance comercial, para otras empresas no han sido más que estándares comunes que han cumplido gracias a su capital. Por ello, el gobierno debe apoyar a las MIPYME, ya que éstas no cuentan con grandes capitales al inicio de sus labores en el rubro de la exportación.
2. Durante la década de 1980, los países centroamericanos en estudio, impulsaron medidas para la apertura comercial externa. Para ello, se hicieron reformas en el comercio transfronterizo para impulsar la inversión extranjera. El proceso de apertura hasta la actualidad no ha resuelto el problema de pobreza además se ha observado el incremento de la inequidad de distribución de la riqueza y la profundización de las deficiencias en la producción, implementación de nuevas tecnologías y de la industria nacional. Pese que los países firmantes estudiados señalaron la importancia de plantear reformas que generaran competitividad y desarrollo a los sectores productivos, se creó la Agenda Nacional de Desarrollo y la Agenda Complementaria. Sin embargo, los cambios estructurales esperados no se han observado con mayor impacto por la disparidad de las economías de los países del Triángulo Norte centroamericano con respecto a la economía e industrialización de Estados Unidos. Es por esa razón, que se recomienda que los gobiernos de los países centroamericanos en cuestión, analicen nuevas políticas de Cooperación Sur-Sur entre los Estados, esta forma de Cooperación podría saltar la brecha de desigualdad de manera regional. La cooperación para la adopción del uso de nuevas tecnologías y experticia al alcance de los gobiernos y del aprovechamiento de los procesos transfronterizos acertados por el tratado y la búsqueda de nuevas formas de regulación del comercio para facilitar el mismo. Es importante que el problema de deficiencia en la producción e industrialización y cambie de visión ya no de nación, sino de región para poder superar las deficiencias socioeconómicas que los países del Triángulo Norte centroamericano sobrellevan.
3. Las PYME y la gran empresa que pertenecen el Triángulo Norte centroamericano en la actualidad son el pilar fundamental que sostiene el DR-CAFTA, aunque en la actualidad existen debilidades estructurales éstas deben de solventarse a través de los socios público y privado. El gobierno debe de apoyar a la pequeña y mediana empresa evitando aquellos aspectos burocráticos y simplificando procesos que les permita acceder con mayores facilidades al mercado estadounidense. El financiamiento y el seguro de inversión debe de ser uno de los temas de vital importancia dentro de los gobiernos, con el cual se logre

empresas sostenibles en el tiempo y que estén salvaguardados al existir fallas de terceros y así evitar la quiebra prematura de los inversionistas nacionales y muy por el contrario lograr un estímulo a la inversión con menores riesgos. Además, los Estados deberían ser los encargados de brindar algunos incentivos que subsidien algunos costos de los procedimientos aduaneros, evitando pagar en su totalidad los altos costos que significa el incursionar en nuevos mercados. También el gobierno debe de velar por brindar asesoría y capacitaciones a los inversionistas en el área de alimentos por parte del Ministerio de Salud y Medio Ambiente para cumplir con los estándares internacionales requeridos y evitar trabas sanitarias y fitosanitarias al exportar los productos. Es de vital importancia que asociaciones de exportadores y ministerios competentes puedan elaborar manuales e instructivos que faciliten la orientación a nuevos exportadores para evitar escollos en los procesos establecidos por la ley.

BIBLIOGRAFÍA

Documentos

1. Artecona, Raquel. *Experiencias de articulación entre los sectores público y privado para la implementación de Tratados de Libre Comercio.*
2. Banco Mundial. *Desarrollo de PYMES en Guatemala.*
3. Banco Mundial. Instituto del Banco Mundial. CENPROMYPE. FUNDES. *Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA, grupos focales El Salvador.*
4. CENPROMYPE. *El establecimiento de una Plataforma web de buenas prácticas en políticas públicas.* Junio 2013.
5. CEPAL. *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo.*
6. Cordero, José Antonio. Center for Economic and Policy Research. *Honduras: Desempeño Económico Reciente–Noviembre 2009.*
7. Clark Richard, L. y Méndez, Jorge I. *Síntesis de las actividades de asistencia técnica relacionada con normas sanitarias y fitosanitarias llevadas a cabo en Centroamérica y Panamá, 2001 – 2007.*
8. Departamento de América Central y Oficina del Economista Jefe de Región de América Latina y el Caribe. *CAFTA-DR: Desafíos y oportunidades para América Central.*
9. Dussel Peters, Enrique; Wältring, Frank. Capítulo II condiciones y retos de las MIPYME en centroamérica. *Propuestas de Políticas.*
10. Echeverría Coyoy, Erick; Díaz, Guillermo. *Estimación del aporte de la PYME a las exportaciones de Guatemala. @revista.* julio-diciembre de 2013.
11. Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica FECAEXCA. *Visión Estratégica de las MYPES Centroamericanas sobre la Cooperación de la Unión Europea para el periodo 2013-2020.*
12. Guerra Romero, Roberto: *Nociones del Derecho de Propiedad Intelectual En El Salvador.*
13. Instituto del Banco Mundial, EMPROMYPE, FUNDES. *Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo y CAFTA en América Central.*
14. Kerkhoff, Frans. *Honduras: Competitividad de las MYPIMES.*
15. Kilian Bernard y Rivera Luis: *El Impacto potencial del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos (CAFTA) sobre la agricultura orgánica centroamericana.*
16. Martínez, Gerson E. *Derechos de Propiedad Intelectual sobre Agroquímicos en CAFTA-DR.*
17. Medrano Perla y Perla, Carmen Elena; Meléndez Argueta, Ángela Emely; Et. all. *Análisis del desempeño de las PYME exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.* 2014.
18. Ministerio de Economía de El Salvador. *Memoria de Labores. Junio 2009 a mayo 2010.*
19. Moreno, Raúl. *CAFTA-DR agricultura y soberanía alimentaria.*
20. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. *¿Qué es la propiedad Intelectual?*

21. Organización Mundial del Comercio. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. *Examen de las Políticas Comerciales de Honduras -Informe del Gobierno 2002-2006.*
22. Organización Mundial del Comercio. *Políticas Comerciales, por medidas 2010-2014.*
23. Osterlof, Doris; Villasuso, Juan Manuel. *Las agendas complementarias al DR-CAFTA en Centroamérica.* 2007.
24. Paredes Martínez, Nelson. Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE. *Porqué los salvadoreños debemos ser emprendedores.*
25. Plan de Nación 2014-2018 de la República de Honduras.
26. Sevilla Góchez, Roberto: *Evolución de los flujos comerciales de El Salvador - Estados Unidos antes y después del CAFTA.*
27. Schwab, Klaus. *The Global Competitiveness Report 2013-2014.* 2012.
28. Takayoshi, José Yamagiwa, Hans G.P. Jansen, y Orden, David: *CAFTA y las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias: Recomendaciones para los Pequeños Agricultores.*
29. Tovar, Carlos. *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio. Informe sobre Honduras y Nicaragua.* Editado por Banco Interamericano de Desarrollo. Septiembre 2006.
30. USAID Centroamérica. Evaluación de programas de comercio del DR-CAFTA. *Programas de asistencia regional de USAID para la implementación del tratado DR-CAFTA.*
31. Viteri Díaz, Galo: *Notas sobre Globalización.*
32. Zelaya, Raquel. *Política Comercial, DR-CAFTA y Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.*

Libros

1. Martínez, Julia Evelyn. *Desafíos y Oportunidades de las MYPE salvadoreñas.* Editorial Tecno impresiones. 1ª edición. El Salvador. 2002.
2. Moreno, Raúl: *Los Impactos del CAFTA-DR en la vida de las personas, los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (DESC) y la soberanía de los pueblos centroamericanos. Casos: El Salvador y Nicaragua.* Editorial CEI, Centro de Estudios Internacionales. Ciudad de Managua. Nicaragua. Edición primera. 2008.

Folletos

1. Boletín Estadístico Mensual. FUSADES. Boletín de Estudios Legales. *Centroamérica Evolución Mensual del Comercio Exterior.*
2. Pacheco, Amparo y Valerio, Federico. Revista Estudios y Perspectivas de la Comisión Económica para América Latina: DR-CAFTA. *Aspectos relevantes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana.* Volumen 76. 2007.

Normativas

1. Tratado de Libre comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos

2. Tratado de Libre Comercio Centroamérica. Estados Unidos Documento Explicativo - República de El Salvador.

Páginas web

1. AGROEXPORT. *7 años del DR- CAFTA: exportaciones guatemaltecas han crecido en un 32% a EE.UU.* <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/07/7-anos-del-dr-cafta-exportaciones-guatemaltecas-han-crecido-en-un-32-a-ee-uu/>. Fecha de consulta: 19/07/2014.
2. AGROEXPORT. *Las Pymes aportan el 40 % del PIB de Guatemala.* <http://noticias.emisorasunidas.com/noticias/nacionales/pymes-aportan-40-pib-guatemala-segun-agexport>. Fecha de consulta: 26/11/1014.
3. Agencia Latinoamericana de Información. *El CAFTA-DR: un instrumento para la consolidación del neoliberalismo.* <http://alainet.org/active/58008>. Fecha de consulta: 05/09/2014.
4. Asociación Guatemalteca de Exportadores. *¿Cómo nace AGEXPORT hoy?* <http://agexporthoy.export.com.gt/inicio/nosotros/>. Fecha de consulta: 05/09/2014.
5. Asociación Guatemalteca de Exportadores. *Feria chapina 2013, puerta para entrar al mercado nostálgico de EE.UU.* <http://agexporthoy.export.com.gt/2013/02/feria-chapina-2013-puerta-para-entrar-al-mercado-nostalgico-de-ee-uu/>. Fecha de consulta: 05/09/2014.
6. Banco Mundial. *Tiempo necesario para iniciar un negocio.* http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.REG.DURS?order=wbapi_data_value_2014+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc. Fecha de consulta: 10/12/2014.
7. Consejo Nacional de Calidad de El Salvador. *¿Qué es el Consejo Nacional de Calidad?, (CNC).* <http://www.cnc.gob.sv/institucion/marcoinstitucional/filosofia>. Fecha de consulta: 03/09/2014.
8. Diario la Economía. *Comercio entre Honduras y USA aumento un 56% con el CAFTA.* <http://www.elheraldo.hn/economia/709329-216/comercio-entre-honduras-y-usa-aument%C3%B3-en-565-con-el-cafta>. Fecha de consulta: 20/07/2014.
9. Diario digital Voces. *CAFTA-DR a seis años de vigencia en El Salvador.* <http://voces.org.sv/2012/09/20/cafta-dr-a-seis-anos-de-vigencia-en-el-salvador/>. Fecha de consulta: 06/09/2014.
10. El Diario de Hoy. *AgroCafta apoyó a más de 1,000 firmas en 6 años.* http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=47861&idArt=8252514. Fecha de consulta: 04/09/2014.
11. Informe del Gobierno de Honduras 2002-2006. www.sice.oas.org/ctyindex/HND/WTO/ESPANOL/WTTPRG120_s.doc. Fecha de consulta: 24/08/2014.
12. La Coalición Alto al CAFTA. *DR-CAFTA: Efectos y Alternativas.* http://www.ghrc-usa.org/wp-content/uploads/2012/01/CAFTA_reporte_3.pdf. Fecha de consulta: 22/11/2014.

13. La Prensa. *Pymes ante el reto de ser exportadoras*. <http://www.laprensa.hn/economia/pymes/343684-98/pymes-ante-el-reto-de-ser-exportadoras>. Fecha de consulta: 26/11/2014.
14. La Prensa Gráfica. *Déficit comercial en El Salvador creció en 7.4 % en 2013*. <http://www.laprensagrafica.com/2014/01/27/deficit-comercial-en-el-salvador-crecio-en-74-en-2013>. Fecha de consulta: 06/09/2014.
15. Ministerio de Economía. *Comisión Guatemalteca de Calidad*. <http://www.mineco.gob.gt/mineco/calidad/Definicion.htm>. Fecha de consulta: 27/08/2014.
16. Ministerio de Economía. *Comisión Guatemalteca de Normas*.
17. <http://www.coguanor.gob.gt/index.php?id=0>. Fecha de consulta: 27/08/2014.
18. Oficina Guatemalteca de Acreditación. <http://www.oga.org.gt/company-profile/>. Fecha de consulta: 27/08/2014.
19. Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador. *Oportunidades de las MIPYMES en el TLC*. <http://www.minec.gov.sv/media/downloads/Descargas/Estudio%20de%20Oportunidades%20MI>. Fecha de consulta: 03/12/2014
20. Organización Mundial del Comercio, OMC: *Glosario de Términos*. http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/trato_nacional_s.htm Fecha de consulta: 04/07/2014.
21. Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA). *¿Quiénes somos?* <http://www.proesa.gob.sv/institucion/marco-institucional/%C2%BFqui%C3%A9nes-somos>. Fecha de consulta: 03/09/2014.
22. Parral, César. Congreso universitario. Universidad de Costa Rica. *TLC profundizó modelo neoliberal y no produjo resultados esperados*. http://www.vinv.ucr.ac.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=1334:tlc-profundizo-modelo-neoliberal-y-no-produjo-resultados-esperados&catid=1&Itemid=68 Fecha de consulta: 24/07/2014.
23. PrensaLibre.com. *A 10 años del CAFTA*. http://www.prensalibre.com/economia/Fanny_D-_Estrada-opinion-columna-Comercio-A_10_anos_del_CAFTA_0_1169283198.html. Fecha de consulta: 18/07/2014.
24. Sanción, Cesar Augusto. *El Salvador: promesas y fracasos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos*". http://www.ghrc-usa.org/Publications/CAFTA_reporte_3.pdf. Fecha de consulta: 26/06/2014.
25. Secretaría
26. de Integración Económica Centroamericana. *Evolución del comercio Centroamérica- Estados Unidos en el marco del CAFTA-DR*. <http://www.cafta.sieca.int/sitio/Cache/20990000003439/20990000003439.swf>. Fecha de consulta: 27/06/2014.
27. Secretaria Técnica de la Presidencia de El Salvador. *Política Industrial*. http://www.innovacion.gob.sv/Politica_Industrial.pdf. Fecha de consulta: 03/09/2014.

ANEXOS

Anexo 1

Transcripción de la entrevista realizada a Daniel Vides, Contador de Petacones S.A de C.V, 21 de Julio de 2014

Karla: Buenas tardes licenciado Vides, nosotras somos estudiantes de Relaciones Internacionales, nuestra tesis es acerca de los “Resultados de la estimulación y diversificación del comercio salvadoreño, hondureño y guatemalteco, a diez años de implementación del DR- CAFTA”. Y queremos conocer su caso como empresa de lácteos que exporta altas cantidades a Estados Unidos, y que sabemos que con el DR-CAFTA, es posible que esos niveles suban.

Nabila: Cuéntenos su experiencia en la empresa después del DR-CAFTA. ¿Cuáles son los estándares que les impone el tratado comercial? O mejor conocidas, ¿Cuáles son las medidas sanitarias y fitosanitarias establecidas en el DR-CAFTA para lácteos?

Daniel Vides: Mire, vienen a revisar la planta y ven que se cumplan todos los estándares. Si ellos ven que algo no se cumple, entonces no las hacen saber. No son cosas grandes. Ahora, una empresa pequeña no logra hacer esas cosas, porque tiene un gran costo.

Nabila: ¿los costos son muy elevados?

Daniel Vides: Si...

Nabila: Claro.

Vides: cuando estábamos en la guerra, también teníamos grandes maquinarias, pero dejamos de exportar porque nos quemaban las plantas. Yo vine a trabajar aquí en el año 72. Y en la década de los 60 ya se exportaba. Para la guerra también nos ponían muchas restricciones, tanto que se dejó de exportar. Después se continuó.

Nabila: ¡Ah, ¿usted no es el dueño?

Daniel Vides: No, yo soy el contador. Antes había restricciones, pero no tanto como ahora, después de los ataques del 9/11. Han implementado una ley que se llama “ley del bioterrorismo”.

Nabila: Si...la hemos oído.

Karla: Si... la hemos oído.

Daniel Vides: Mire, hoy con los colombianos y sus niveles de narcotráfico, todo es más difícil. Se volvió complicado desde que ellos metieron droga en las marquetas. Debido a eso, es que ahora solo exportamos el paquete pequeño o mediano de queso.

Nabila: Todo eso disminuye las posibilidades de que los otros empresarios pequeños de lácteos exporten.

Daniel Vides: Si, en efecto.

Karla: Tengo una preguntita, en qué medida usted considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias han condicionado el comercio salvadoreño? Usted como empresario, ¿Cómo ha favorecido a las empresas?

Daniel Vides: A nosotros sí. Solo por nosotros puedo hablar. Deme un segundo. Les voy a traer las bacterias que nos prohíben tener en nuestros productos.

Karla: Gracias.

Daniel Vides: Mire aquí está este documento del 2013, ellos tienen un margen permitido de bacterias, están las: Coliforme fecales, Salmonella, Escherichia coli, Hilisteria motogenes, entre otras que menciona acá. Estas son bacterias que andan pululando en el aire. Yo no sé leer bien estos análisis, pero sé que cumplimos con el margen de bacterias permitidas en los lácteos. Nosotros poseemos ausencia de esas bacterias. Cuando uno va a exportar, presenta todo esto. Quiere decir que si podemos exportar.

Karla: ¿qué otras cosas piden?

Daniel Vides: Mire mascarillas, uniforme especial, guantes, maquinaria, etc. Para lograr eso se necesita plata. Y con las empresas pequeñas ese es el problema, no la tienen. Lo que sucede es que a pedir crédito, le piden su contabilidad en línea y orden, y muchas no lo tienen. Si usted cumple con eso, ya tiene futuro en este ámbito.

Nabila: Ustedes distribuyen al país. ¿Distribuyen a Estados Unidos y otros países? ¿O, solo a Estados Unidos?

Daniel Vides: sí, solo a Estados Unidos. En Centroamérica es más complicado.

Nabila: ¿Qué? ¿Debido a que?

Daniel Vides: Ellos cuidan su mercado, al igual que uno.

Karla: ¿Tiene porcentajes de cuanto ha aumentado sus exportaciones?

Daniel Vides: Mire voy a buscar en los archivos ahorita, me la resetearon hace poco, pero logre salvar unos archivos –se demora un poco-.

Karla: ¡Gracias!

Nabila: ¡Si, gracias!

Daniel Vides: Mire en el 2004 importamos en total \$269,000, en 2008 \$880,000 y en 2013 \$1, 281,000. El peso en libras fueron, en 2004 no se contabilizo, en 2008 270,000 libras y en 2013 340,000 libras.

Karla: ¡Gracias! Es un montón lo que exportan.

Daniel Vides: Si, eso es lo que tengo de información por ahorita.

Nabila: Ok, muchas gracias Lic. Vides. Ha sido de mucha ayuda. Podríamos contactarlo después si tenemos otras dudas.

Daniel Vides: Claro que sí.

Karla: ¡Ok! Muchas gracias. Nos retiramos entonces.

Daniel Vides: Estamos a la orden Nabila: Gracias, permiso.

Anexo No. 2

Transcripción de la entrevista realizada a la licenciada Ana Leonor Díaz de Pocasangre, del Sector Productivo COEXPORT, 24 de Julio de 2014

Ana Leonor: Que es una medida fitosanitaria normal? Y que puede ser un obstáculo técnico en el comercio? Son dos capítulos que son diferentes, porque cuando sobrepasa los niveles que científicamente te demuestran que pueden ser un daño para tu población, tus animales, tus plantas, etc. entonces pasa a ser un obstáculo, de lo contrario es una medida legítima. La mayoría de las regulaciones de los Estados Unidos son medidas legítimas, eh, el mayor mercado hoy por hoy todavía del mundo consumidor, los volúmenes de importación son altísimos y a partir del ataque terrorista.

Nabila: los ataques del 09/11? Implementan la ley del bioterrorismo?

Ana Leonor: ...ponen la ley del bioterrorismo y han comenzado a caminar en ese sentido, estableciendo ya como una regulación lo que antes era una sugerencia. El año pasado estuvimos nosotros coordinando lo que es el análisis de los reglamentos propuestos en el marco de FESMA. Realmente no ves nada. O sea yo estoy feliz, porque eso incluso va a obligar a que el país tome conciencia y nos de productos de calidad lo cual no sucede. O sea, nuestro marco legal es débil, no en normativa, si no que en vigilancia.

Nabila: Ok...

Ana Leonor: Estados Unidos tiene los dos, normativa y vigilancia. Para mí los tratados, los acuerdos y el que empresas como todas las que exportan, tengan que cumplir eso, es un beneficio para el país porque te vuelve poco a poco a sensibilizar a las autoridades y a otros de la importancia de producir alimentos, artículos de calidad bajo norma, cumpliendo los estándares internacionales, midiendo el cumplimiento de esos estándares y viendo la satisfacción del consumidor, lo cual aquí es algo político, no técnico. Entonces para mí, ese es un gran aporte de un tratado. En cuanto a normativa, nosotros para el sitio tenemos las fichas técnicas de productos que (la desarrollamos en banco de Agrocafta)- este es un proyecto que ejecutamos para nivel regional). El Salvador fue coordinador regional y ahí desarrollamos para una gama de proyecto que se identificaron como sectores de interés. Sector cárnico no es mucho, por regulaciones.

Nabila: O sea, que ¿en El Salvador no hay nadie que exporte cárnicos?

Ana Leonor: de El Salvador no. Nosotros no cumplimos las condiciones. El USDA con el MAG han estado trabajando en establecer un plan para apoyar a El Salvador a que cumpla y prácticamente no cumplimos con lo que se refiere a la matanza. Aquí los rastros dejan mucho que desear, entonces

Nabila: ¿Los rastros no son higiénicos?

Ana Leonor: No, ni higiénicos, ni hay...o sea para que vos podas ser certificado como un rastro apto para la matanza de los animales que van a destinarse para los Estados Unidos, necesitas cumplir una serie de requisitos y mantener en el tiempo mediante documentos.

El sector alimenticio se divide en lo que son: buenas prácticas agrícolas y manufactura, en caso de alimentos, buenas prácticas apícolas o de cualquier tipo de animal, mas buenas prácticas de manufactura, matanza corresponde a la parte de manufactura y luego viene el procesamiento del producto terminado como puede ser chorizo, jamones o lo que sea.

El problema es que no hay acceso a financiamiento adecuado para los proyectos de exportación. Es decir, hay financiamiento, el problema es acceder a ese financiamiento en condiciones de tanta competitividad para poder cumplir con los requerimientos, es difícil, o sea para mí, por ahí andamos con los obstáculos, la tramitología. El año pasado en esta revisión que hicimos juntos, mi objetivo era y le propuse al IICA en ese sentido, es identificar la brecha país, porque nosotros más que nada sabe lo oneroso, los trámites engorrosos, discrecionalidades, leyes que se duplican, leyes no armonizadas con la región, ponele con el COEX alimentario por ejemplo, o sea, a eso es a lo que tenemos que aspirar y en eso estamos trabajando ya con el consejo de la calidad, con medio ambiente estoy trabajando, porque es el entorno país que no es, para nada favorable para las exportaciones. Un tratado es una herramienta de simplificación de comercio, de darte un acceso preferencial. Tuvimos un periodo donde solo Centroamérica tenía eso y no lo aprovechamos, porque el gobierno no acompaña.

Nabila: ¿No dan capacitaciones?

Ana Leonor: fíjate que sí, no es capacitaciones, lo que necesitamos es infraestructura (laboratorios, guantes – la ley te dice que tienes que tener guantes de colores claros para que se note lo sucio, pero aquí lo que tenemos son guantes negros, o sea, necesitas servicios de apoyo o bienes consumibles -) o sea capacitar eso lo hacemos nosotros permanentemente, damos asesorías, tenemos documentos ya establecidos y material didáctico.

Necesitamos una estructura gobierno ágil que nos de soporte, cuando un privado no del servicio, porque las condiciones no son las mejores y de ahí vienen los incentivos. ¿Pero qué es lo que sucedió? Con el gobierno pasado, quitaron todos los incentivos que teníamos, por ejemplo el drawback que es devolución de un 6 % sobre el valor exportado y se comprometieron a sustituirlo por otro y no lo hicieron

Nabila: ¿Con el gobierno de Mauricio Funes?

Ana Leonor: Sí, y esta es hora que no tenemos nada, y estamos trabajando en un comité productivo y ahí estamos replanteando otra vez lo que veníamos diciendo que necesitaba el país con expectativas de que si apoyen, de que si no pueden hacerlo ellos, dejen hacer al sector privado, pero que lo incentiven, cuando tú le hablas de incentivos se cierran, entonces ¿Cómo motivas cambios? O sea exportas requiere cumplir requerimientos del mercado al que vas, hay mercados que tienen su marco normativo y de vigilancia bien implementados, entonces es difícil que se les pasa, y si se les pasa no se les pasa siempre y es un riesgo para la imagen país mandar productos no preparados, entonces es complejo, o sea el evaluar el gobierno hizo un análisis del impacto... claro... no lo hemos aprovechado, lo privado no ha aprovechado, pero realmente las condiciones del país no han sido las mejores, el empresario está peleando o está arriba porque el marco nacional no favorece ,

si tuviéramos otro marco nacional , solo en incentivos ponen más costos , ponen más trabas, el tema de aduanas es un ir y venir o sea mejoramos y retrocedemos... mejoramos y retrocedemos... tenemos una comisión permanente para ver los problemas aduaneros, tenemos ahorita una comisión COEXPORT, Ministerio de Economía, Ministerio de Medio Ambiente, Ministerio de Salud por los problemas que se dan para pedir permisos. Para pedir permiso de un certificado de libre venta, que necesitan muchos productos alimenticios, se tardan hasta dos meses, el proceso es burocrático, el diseño de nuestra normativa es una trampa para establecerte multas o dilatar el proceso porque no lo refuerzan, o sea no es que las personas, igual que todo, hay buenos y malos funcionarios y buenos y malos empresarios como todos, ahorita realmente hay empatía con la gente que nos puede ayudar a modificar eso, lo que no tenga que pasar por ley, mucho más fácil, nos vamos por reglamento, instructivos cambiando ese exceso de trámites y requerimientos que se complican y triplican y pago aquí y pago allá.

Nabila: ¿Me imagino que hay plazos para aplicar? Esto es como, no quiero confundir la palabra, pero se parece mucho a una licitación, o sea todos esos requerimientos y que tiene que seguir un procedimiento, ¿hay empresas que compiten o cómo funciona?

Ana Leonor: No, ponele tú haces tú gestión, pero ponele ahorita estamos analizando a raíz de que uno de los socios, mercados nacionales, o sea país, nosotros nos habíamos vinculado cuando para el tema exportador: leyes, incentivos, programas, aduanas, CENTREX; todo lo que tiene que ver con comercio internacional pero más hacia la exportación, pero vienen de la misma junta directiva cuatro personas con problemas con los permisos ambientales , si no tienes tu permiso ambiental, Ministerio de Salud no te emite tu permiso de instalaciones o tu permiso de producto, no puedes vender localmente ni exportar , entonces comenzamos a revisar el procedimientos y vimos que lo que hay es una falta de información ... tú ves el formulario ambiental y no entiendes la mitad y ese formulario se supone que si tu empresa no contamina no tienes que para a hacer un estudio de impacto ambiental, pero el formulario no se entiende , entonces comenzamos a ver si ellos hacían un instructivo, un glosario o una lista de chequeo , instrumentos básico que te ayuden.. Y no tienen personal, entonces nosotros hemos contratado a alguien que esté trabajando para que me levante información, hagamos esto, presentemos esto y nosotros le vamos a dar el trabajo a ellos (Ministerio de Economía) y lo está haciendo una estudiante, y ellos (trabajadores del Ministerio de Economía) están ahí sin hacer nada o mal ubicado, porque las áreas técnicas son débiles en todos los ministerios y ese es un problema país, Ministerio de Agricultura...

Nabila: Existe falta de información sobre el tratado en el ministerio de Economía, a nosotras no nos han informado en el área de Tratados Internacionales

Ana Leonor: Si van a la DADCO, ellos saben y dominan el tema, pero no se toman el tiempo y es la crítica que les estamos haciendo... señores nosotros somos una gremial que les respondemos a los socios no podemos estar atendiendo a cualquiera porque ese cualquiera no lo paga y ¿De dónde comemos? A ellos les pagan para hacer nada, porque no lo tienen organizado, MAG, Medio Ambiente y Salud son claves y no tienen personal, ¿Por qué se tardan dos meses en un permiso de libre venta? porque es una persona la que

forma y firma todo lo que el país importa y todo lo que el país exporta ¿Cómo va a tener capacidad? Y no quieren aprobar la firma electrónica que agilizaría ese proceso, entonces, por eso les digo, el tratado ahí está y es una herramienta y es buenísimo, porque además de darte un acceso preferencial, lo que pasa que no hay un enfoque a cooperación, ustedes ven que economía es siembra de granos básicos, les hemos propuesto la siembra en asocio lo que el exportador o industrial necesita, pero ellos siguen con su bendito maíz y frijol y de ahí no salimos y no somos competitivos en eso, pero en horchata, en tamarindo en todos los frescos, todas las frutas tropicales pusiésemos y tenerlo en asocio y que tenga mayor valor en mercados internacionales

Pamela: ¿Y tiene conocimiento sobre exportación que hay de comida étnica?

Ana Leonor: Si tengo estadísticas, y hay otra cosa (que comentar) todas las nuevas leyes que el nuevo gobierno quiere implementar con el asocio de la soberanía alimentaria, que en otros países se llama Ley de Seguridad Alimentaria, soberanía alimentaria ya es un concepto venezolano, lejos de propiciar que mejoremos va a hacer que la gente no siembre, porque la gente tiene expropiaciones de producto y un control de precios te desincentiva la inversión en ese rubro porque vos tienes costos que se deben de premiar, si vos sos eficiente ganas más y si no lo sos ganas menos, otro concepto que ha surgido es población vulnerable que hasta los mareros están ahí, porque los mareros les están dando comida, entonces como se va a desarrollar un país si les dan canastas.

Los tratados son buenos, como los aplicamos es el problema, como el país realmente los apoya a la nueva generación, porque la empresa grande tiene los recursos y ya sabe en los mercados que puede estar, que le permite la falta de competitividad país, antes se manejaba un concepto que se llamaba “sesgo antiexportador” y lo gobiernos le dieron “delete” que ahí se enumeraba todas las ineficiencias país, pero eso en El Salvador es increíble la inseguridad, la burocracia, los costos de gasolina, los excesos de impuestos en subsidios mal aplicados a sectores que no necesitan, hay un montón de elementos que te hacen menos competitivo y como puedes aprovechar un tratado siendo no competitivo

Pamela: O sea que también podríamos hablar... ¿Que a partir de la entrada en vigor del DR-CAFTA y con el pasar de los años, podemos decir que hay un poco diversificación de productos?

Ana Leonor: No, hay nuevos, pero están bien consolidada la oferta, hasta ahorita se está hablando de iniciativas para diversificar productos, mercados y empresas, o sea hay mucho informal, porque nadie quiere cumplir, nadie le quiere pagar al fisco, entonces todos los sectores pequeños que pudiesen formalizarse y unirse y aprovechar oportunidades de mercado no lo hacen porque quieren pasar desapercibidos, para exportar tienes que hacerlo formal, necesitas registrarte en el SIEX, necesitas tener permiso de salud, etc, que te va a pedir cierta inversión que la gente no quiere o no puede.

Nabila: Licenciada, ¿Cuáles son los pasos a grosso modo para exportar?

Ana Leonor: en general, tener un producto listo, cumpliendo toda la normativa del mercado que tú has elegido, nosotros no recomendamos los Estados Unidos si están empezando, sino Guatemala que tenemos mismas costumbres, cercanía del mercado, si surge algún

problema se pueden ir fácilmente a ver, pueden visitar a sus clientes, tener financiamiento pues exportar implica tener costos adicionales, logística, tener la capacidad para darle a tu cliente un plazo de pago de 60 a 90 días, o sea tienes costos de producción, de envío y encima tienes que darle 30 o 60 o 90 días a tu cliente, porque son las condiciones que el mercado usa, hay países que subsidian y apoyan, esos están obviamente en mejor posición para hacer negocios. Seguros de créditos a la exportación, el país no los tiene y muchos de nuestros competidores si tienen y (ellos) van tranquilos pues si no me pagan, el seguro me paga, pero aquí no te pagan y quebras.

Luego te registras en el CENTREX, tienes que registrarte en la dirección de aduanas como importador, ¿Por qué? No sé, pero es un requerimiento, tramitar permisos que pidan, tienes que hacer los documentos de transporte y aduaneros.

Pamela: ¿Hay problemas de propiedad intelectual? ¿Lo han experimentado?

Ana Leonor: No necesariamente, o sea registro de marca, póngale el mayor problema que tenemos que hasta los chinos le ponen producto salvadoreños o tipo salvadoreño, entonces china exporta todo eso, en propiedad intelectual es clave, pero eso es gobierno para defender la marca país, de que cualquiera la use si no ha sido en El Salvador o ha sido con materia prima salvadoreña o hay un salvadoreño por lo menos trabajando en la empresa.

Nabila: Normalmente, la propiedad intelectual se asocia mucho con los fármacos, pero esto que nos dice ahorita es bastante importante, pues quiere decir que otros países también están exportando con nuestro nombre

Ana Leonor: Nos están aprovechando como no tienen idea, porque como nosotros no podemos abastecer toda la demanda, los otros están haciendo su...

Nabila: ¿Cuáles son los productos que más nos copian?

Ana Leonor: alimenticios, artesanías, verdad... y el problema es que le están cambiando el paladar al consumidor, entonces el producto ya no es el que hacemos aquí y luego les sabe diferente, esto no parecería salvadoreño

Pamela: Nosotros escuchamos que uno de los mayores problemas que ha tenido El Salvador es con los agroquímicos con respecto a la propiedad intelectual, en el sentido de que El Salvador tiene una industria algo fuerte en la creación de los agroquímicos

Ana Leonor: Somos mezcladores, o sea sacas el producto y mezclas pero no te estas inventando nada, igual que los fármacos, o sea el problema con los fármacos es que realmente el país no tiene mucha investigación y desarrollo. En el país son firmas que distribuyen marcas reconocidas o como "FERTICA" que lo desarrolla aquí pero se basa en patentes que ya vencieron, donde hemos tenido problema es con el "Zorritone". Margarita Ortíz de la DADCO, quien puede comentar esos casos o Rene Salazar el director, pues en México sacaron un producto casi que igual y hubo un pleito para lograr diferenciar que era producto salvadoreño y que el mexicano lo sacaran del mercado. En marca de propiedad intelectual otro sector con problemas es artesanías porque la normativa de propiedad intelectual es cara y hay que tener que registrar en cada mercado al que vas y

no es tan barato y otro problema es que aquí no tenemos suficientes expertos y solo para transnacionales.

Nabila: ¿Cómo está desde su visión Honduras y Guatemala ante el DR-CAFTA?

Ana Leonor: por estadísticas estamos mejor nosotros que ellos, pero nosotros tenemos la problemática de la situación país, potencialidad la tenemos nosotros pues tenemos más productos con mayor valor agregado pero en la situación país tenemos debilidades, en el Consejo de Calidad ahorita están formando a los auditores y consultores y ese es un proceso que lleva años.

Anexo No. 3 **Siglas y Acrónimos**

ADPIC: Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio
ALCA: Área de Libre Comercio en las Américas
AHM: Asociación Hondureña de Maquiladores
AGCS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
AGEXPORT: Asociación Guatemalteca de Exportaciones
ANEP: Asociación Nacional de la Empresa Privada
ANDI: Asociación Nacional de Industriales
AQ: Agroquímicos
ASI: Asociación Salvadoreña de Industriales
BM: Banco Mundial
BCH: Banco Central de Honduras
BCEI: Banco Centroamericano de Integración Económica
BID: Banco Interamericano de Desarrollo
CDA: Centro de Desarrollo de Agronegocios
CENTREX: Centro de Trámites de Exportaciones
CEPAL: Comisión Económica para América Latina
CENPROMYPE: Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica
CONADEI: Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones
COEXPORT: Corporación de Exportadores de El Salvador
CONAMYPE: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
CONAPEX: Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones
CNR: Centro Nacional de Registros de la República de El Salvador
CNC: Consejo Nacional de Calidad
CNI: Consejo Nacional de Inversiones
CPNA: Centro de Promoción de Negocios Agrícolas
CCIES: Cámara de Comercio e Industria de El Salvador
DATCO: Dirección de Administración de Tratados Comerciales
DEI: Dirección Ejecutiva de Ingresos
DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana
DPI: Derecho de la Propiedad Intelectual
DYGESTIC: Dirección General de Estadística y Censos
EIFE: Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones
EDA: Entrenamiento y Desarrollo de Agricultores
FANFC: Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio
FASAGUA: Federación de Asociaciones Agrícolas de Guatemala
FECAEXCA: Federación Centroamericana de Cámaras y Asociaciones de Centroamérica y República Dominicana
FMI: Fondo Monetario Internacional
FUSADES: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social

FOMIN: Fondo Multilateral de Inversiones
FOEX: Fondo de Fomento a la Exportación
FIDE: Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportaciones
FUNDAMYPE: Fundación para la pequeña y Mediana Empresa
FUNDAHMICRO: Fundación Hondureña para el Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa
FONDEPRO: Fondo de Desarrollo Productivo
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
HIPC: Países Pobres Altamente Endeudados
MINEC: Ministerio de Economía de El Salvador
MSF: Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
MYPYME: Micro, Pequeña y Mediana Empresa
NMF: Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida
LIT: Ley de Incentivos al Turismo
ICC: Iniciativa de la Cuenca del Caribe
ICDF: Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa
IFI: Institución Financiera Intermediaria
IED: Inversión Extranjera Directa
INFOEXPORT: Información Comercial e Inteligencia de Mercados
TLC: Tratado de Libre Comercio
OEA: Organización de los Estados Americanos
OAC: Oficina Administrativa
OMC: Organización Mundial del Comercio
OMPI: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
ONG: Organismo No Gubernamental
OIRSA: Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria
PAE: Programa de Ajuste Estructural
PAPECA: Programa de Apoyo a la Producción Exportable de Centroamérica
PACIT: Programa de Agregados Comerciales, Inversión y turismo
PANTES: productores y agroindustrias hondureñas de productos agropecuarios no tradicionales de exportación
PYME: Pequeña y Mediana Empresa
PROESA: Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador
PIIDEH: Programa Interinstitucional Integrado para la Diversificación de Exportaciones en Honduras
PRONACOM: Programa Nacional de Competitividad
PROFORCA: Programa de Fortalecimiento de la Capacidad de Agroexportadores
PROMYPE: Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Centroamericana
PSEP: Programa de Apoyo a los Sectores Productivos de Centroamérica
PNAMYPE: Política Nacional de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas
USAID: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo
SAT: Superintendencia de Administración Tributaria
SICA: Sistema de la Integración Centroamericana
SIC: Secretaría de Industria y Comercio

SSC: Salvadoreño para la Calidad
SICE: Sistema de Información sobre Comercio Exterior
SIECA: Secretaria de Integración Económica Centroamericana
SRE: Secretaría de Relaciones Exteriores
URSS: Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas
RIT: Régimen de Importación Temporal
ZEDE: Zonas de Empleo y Desarrollo Económico
ZOLI: Zonas Libres
ZIP: Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones