



BANCO CENTRAL DE RESERVA

Documento de Trabajo

2020-02

**Oportunidades y Desafíos para El Salvador del Acuerdo de
Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica
(AdA UE-CA)**

**Elsy Marielos Quintanilla Pérez
Erlinda Cristabel Martinez Platero**



BANCO CENTRAL DE RESERVA

DOCUMENTO DE TRABAJO

2020-02

Oportunidades y Desafíos para El Salvador del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (AdA UE-CA)

Elsy Marielos Quintanilla Pérez
Erlinda Cristabel Martinez Platero

**Departamento de Investigación Económica y Financiera Banco
Central de Reserva de El Salvador
Alameda Juan Pablo II, entre 15 y 17 Avenida Norte San
Salvador, El Salvador, C. A.**

El Banco Central al publicar esta serie de Documentos de Trabajo, pretende facilitar la difusión de estudios económicos y financieros que contribuyan al mejor conocimiento de la realidad salvadoreña.

Las interpretaciones, análisis y conclusiones de estos trabajos representan las ideas de los autores y no coinciden necesariamente con el criterio de este Banco Central.

Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin previa autorización del Departamento de Investigación Económica y Financiera del Banco Central de Reserva de El Salvador.

ISSN 1810-8903

RESUMEN

La investigación expone las oportunidades y desafíos que El Salvador debe enfrentar para aprovechar mejor el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. A pesar de los múltiples beneficios y oportunidades que brinda el acuerdo a los países centroamericanos, El Salvador y Panamá presentan menores tasas de crecimiento en las exportaciones en comparación con Costa Rica y Honduras que registran tasas de crecimiento más significativas del flujo comercial con la Unión Europea. De acuerdo con los resultados, se identificó que los motivos que conducen al bajo dinamismo en los envíos de El Salvador a la UE corresponden a la falta de asistencia a la exportación, regulaciones y altos estándares europeos y falta de financiamiento.

Los productos que representan potenciales cadenas productivas entre El Salvador y la Unión Europea para el mercado de Estados Unidos son artículos para el transporte o empaque de mercancías, azúcar de caña o remolacha, tejidos de punto y capacitores eléctricos.

Las estrategias para mejorar las exportaciones entre El Salvador y la UE son la creación de un Programa de Capacitación en Comercio Internacional, la implementación de mejoras a los programas de crédito orientados a la exportación y la construcción de una plataforma empresarial inteligente.

ABSTRACT

The research exposes the opportunities and challenges El Salvador must face to take better advantage of the Association Agreement between the European Union and Central America. Despite the multiple benefits and opportunities that the agreement provides to the Central American countries, El Salvador with Panama present lower growth rates in exports and, Costa Rica and Honduras register more significant growth rates of trade flow with the European Union. According to the results, it was identified that the reasons that lead to low dynamism in shipments from El Salvador to the EU correspond to the lack of assistance to export, European regulations and standards, and lack of financing.

The products that represent potential productive chains between El Salvador and the European Union for the United States market are articles for the transport or packaging of goods, cane or beet sugar, knitted fabrics, and electric capacitors.

The strategies to improve exports between El Salvador and the EU are creating a Training Program in International Trade, implementing improvements to export-oriented credit programs, and building an intelligent business platform.

Palabras Claves: Acuerdos de Asociación, exportaciones, servicios y flujo commercial.

Clasificación JEL: F50

ÍNDICE

I.	Generalidades del Acuerdo de Asociación UE-CA.....	8
A.	Antecedentes.....	8
B.	¿Qué es el AdA UE-CA?.....	9
C.	Estructura del Acuerdo.....	10
D.	Implicaciones del Acuerdo.....	15
1.	Profundización del proceso de integración regional.....	15
2.	Libre acceso de las exportaciones centroamericanas al mercado de la UE.....	16
3.	Cuotas libres de arancel.....	17
4.	Acumulación de origen de carácter unilateral con los países del Grupo II del SGP.....	17
5.	Normas de origen flexibles para productos como el algodón, textiles y plásticos.....	18
6.	Mayor intercambio de servicios entre ambas partes.....	18
7.	Atracción de inversión extranjera directa desde la UE.....	20
8.	Incentivos para la integración de cadenas productivas de valor a nivel nacional y regional.....	20
9.	Diversificación productiva e incremento de la competitividad.....	21
10.	Consolidación de un marco legal para dar continuidad a la cooperación que otorga la Unión Europea.....	23
11.	Contribuye, a través del incremento en los flujos comerciales, al crecimiento económico de la región centroamericana.....	24
12.	Aumento de la cooperación por parte de la UE a Centroamérica.....	25
II.	Entorno Económico de Centroamérica.....	26
A.	Producto Interno Bruto (PIB).....	26
B.	Balanza Comercial.....	27
C.	Inversión Extranjera Directa.....	28
III.	Comportamiento de los Flujos Comerciales entre El Salvador y la Unión Europea.....	28
A.	Ventajas comparativas.....	28
B.	Índice de las ventajas comparativas reveladas (IVCR).....	29
C.	Índice de Herfindah y Hirschmann (IHH).....	31
D.	Índice Trade Overlap.....	32
E.	Indicador básico de concentración comercial al nivel de productos.....	33
IV.	Obstáculos de las exportaciones salvadoreñas hacia la UE.....	36
A.	Cuestionario de la Encuesta.....	36
B.	Diseño Muestral.....	37
C.	Recopilación de la Información.....	37
D.	Características generales de los exportadores encuestados.....	38
E.	Resultados de la Encuesta.....	38
1.	Barreras de Conocimiento.....	38
2.	Barreras de Procedimiento.....	41

3.	Barreras Exógenas	43
4.	Barreras Internas.....	45
5.	Resumen.....	47
V.	Encadenamientos productivos entre El Salvador y la Unión Europea.....	48
	ESTRATEGIA.....	50
VI.	Conclusiones	55
	Referencias Bibliográficas.....	56
	Anexos	59

ABREVIATURAS

AAP:	Acuerdo de Alcance Parcial
AdA UE-CA:	Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica
ADPC:	Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación
AGCS:	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
BCIE:	Banco Centroamericano de Integración Económica.
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo
BANDESAL:	Banco de Desarrollo Salvadoreño
BCR:	Banco Central de Reserva
CA:	Centroamérica
CAFTA-RD:	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica
CAM:	Centros de Atención MIPYME
CAMARASAL:	Cámara de Comercio e Industria de El Salvador
CENPROMYPE:	Centro para la Promoción de la MIPYMES
CGV:	Cadenas globales de valor
CIEX:	Centro de Tramites de Importaciones y Exportaciones
COEXPORT:	Corporación de Exportadores
COMIECO:	Consejo de Ministros de Integración Económica
Declaración DUCA:	Declaración Única Centroamericana
DGA:	Dirección General de Aduanas
FDE:	Fondo de Desarrollo Económico
FMI:	Fondo Monetario Internacional
FSG:	Fondo Salvadoreño de Garantías
GATT:	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
IED:	Inversión extranjera directa
IHH:	Índice de Herifindah y Hirschmann
IVCR:	Índice de las ventajas comparativas reveladas
MCC:	Matriz de complementariedad comercial
MCCA:	Mercado Común Centroamericano
MINEC:	Ministerio de economía
MIPYME:	Micro, pequeña y mediana empresa
MSF:	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
OMC:	Organización Mundial del Comercio
PIB:	Producto Interno de Bruto
PDCC:	Validación del Modelo de la Plataforma Digital de Comercio
PROESA:	Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador
PTPD:	Primero en tiempo, primero en derecho
SAC:	Sistema Arancelario Centroamericano
SECMCA	Consejo Monetario Centroamericano
SICA:	Sistema de Integración Centroamericana
SICEX:	Sistema Integrado de Comercio Exterior
SIECA:	Secretaria de Integración Económica Centroamericana
SGP:	Esquema Generalizado de Preferencias
SIMP:	Sistema de Importaciones
SSF:	Superintendencia del Sistema Financiero
TLC:	Tratado de Libre Comercio
TGIECA:	Tratado General de Integración Económica Centroamericana
UE:	Unión Europea
VCE:	Ventaja Comparativa en Exportaciones

INTRODUCCIÓN

La investigación expone las oportunidades y desafíos que debe enfrentar El Salvador para un mayor aprovechamiento del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, ya que a pesar de los múltiples beneficios y oportunidades que el acuerdo brinda a los países centroamericanos, El Salvador en conjunto con Panamá presentan menores tasas de crecimiento en las exportaciones, mientras que Costa Rica y Honduras registran tasas de crecimiento más significativa de los flujos comerciales con la Unión Europea. Es por ello que en el primer capítulo se analiza el entorno económico de El Salvador, mediante el estudio de sus principales indicadores macroeconómicos como base para el análisis de los flujos comerciales birregionales desde diversas perspectivas teóricas, así como también, mediante la construcción de algunos indicadores comerciales que permitirán tener una mayor claridad sobre la caracterización de los flujos comerciales.

El segundo capítulo presenta un diagnóstico sobre las principales restricciones vinculantes que desaceleran el crecimiento del comercio intrarregional, para lo cual se llevó a cabo una encuesta cuya muestra estará compuesta por importadores y exportadores activos, clientes de CIEX El Salvador. De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la encuesta, se identificó que los motivos que conllevan a un bajo dinamismo en los envíos de El Salvador hacia la UE, corresponden a la falta de asistencia para exportar, bajo conocimiento del AdA UE-CA, falta de información sobre oportunidades para vender los productos en el exterior, normativas y estándares europeos, falta de financiamiento, altos costos de fletes y seguros, burocracia en la documentación, deficiencia en canales de distribución adecuados en destino y fuerte competencia internacional.

En el tercer capítulo se analiza las oportunidades potenciales que promete el AdA UE-CA para el flujo comercial salvadoreño, es por ello que se lleva a cabo la exploración de encadenamientos productivos potenciales entre El Salvador y la UE, en el marco de la política económica y comercial que establece el AdA, la cual permitirá identificar aquellos productos que representan potenciales encadenamientos productivos entre El Salvador y la unión europea para el mercado de Estados Unidos, en aprovechamiento del instrumento comercial estudiado. Los principales productos potenciales según inciso arancelario son los artículos para el transporte o embalaje de bienes, azúcar de caña o remolacha, tejidos de punto, condensadores eléctricos y papel higiénico o toallas. La exportación de bienes intermedios es un mercado que ofrece un gran potencial para incrementar las exportaciones en El Salvador con los beneficios que ofrece el acuerdo regional.

En base al segundo y tercer capítulo, se plantearán ciertos elementos que puedan conformar una estrategia para mejorar los niveles de exportaciones que realiza El Salvador hacia la UE, de manera que puedan aprovecharse las oportunidades de inserción en Cadenas Globales de Valor, así como también superar los desafíos que plantea el mercado europeo al sector comerciante del país. En este contexto, se sugiere: crear un Programa de capacitación en comercio internacional, implementar mejoras a los programas de crédito orientados a la exportación y actividades productivas, y construir una plataforma de negocios inteligente.

I. Generalidades del Acuerdo de Asociación UE-CA

A. Antecedentes

La Unión Europea

Después de la segunda guerra mundial, países como Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, se constituyeron como la Comunidad Económica Europea o Mercado Común, como un mecanismo de protección para evitar que se repitieran los efectos negativos que contrajo la primera y segunda guerras en términos de pérdidas humanas y daños materiales. En 1973, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido se unen a esta comunidad, en donde juntos enfrentaron problemas económicos y una crisis de energía, para lo cual la Política regional de la UE transfiere dinero para ayudar a los más pobres. En la década de los 80's, se suman a la Comunidad Grecia, España y Portugal y en 1986 se firma el Acta Única Europea, destinada a eliminar las barreras al comercio exterior, dando inicio al "mercado único". Posterior a la caída del Muro de Berlín, se da paso a la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales, para 1995 ingresan a la UE, Austria, Finlandia y Suecia. Después del 2001, la UE adopta el Euro como moneda común y en el 2004, ingresan 10 países más, seguidos por Bulgaria y Rumanía. Después de la crisis del 2008, la UE establece la Unión Bancaria con el fin de contar con un sector bancario más seguro y fiable. En el 2013, Croacia se convierte en el miembro número 28. Además, se crea la zona del euro en la que participan 16 países que utilizan la moneda en común (EUROPA, s.f.).

Integración Económica Centroamericana

El 13 de diciembre de 1960, los países Centroamericanos suscribieron el Mercado Común Centroamericano (MCCA), con el fin de adoptar un arancel externo común y una zona libre de comercio sin pago de los derechos arancelarios, consulares e impuestos, sobrecargos y contribuciones para todos aquellos productos originarios de los países centroamericanos. El Tratado de Integración Económica establece la creación del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento de la región Centroamericana.

El 13 de diciembre de 1991, a través del Protocolo de Tegucigalpa, Costa Rica, El Salvador, Panamá, Guatemala, Honduras y Nicaragua crean el Sistema de Integración Centroamericana (SICA), con el objetivo de constituir la Integración Centroamericana como región de paz, libertad, democracia y desarrollo. En el 2000 se adhiere Belice como estado miembro y en el 2003 lo hace República Dominicana como estado asociado. El 29 de octubre de 1993, se establece y consolida con el Protocolo de Guatemala, el subsistema de integración económica para alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

El Artículo 1 del Tratado General de la Integración Económica de 1960 expresa el compromiso de sustituir los cinco territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, con el propósito de consolidar la libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen, previa nacionalización en algunos de los países miembros, es por ello que se aprobó en junio de 2004 el marco general para las negociaciones de la Unión Aduanera, gracias a ello se han logrado establecer aduanas integradas y periférica, así como el establecimiento de aranceles comunes.

La Unión Aduanera entre Guatemala y Honduras entró en vigor en junio de 2017, este proceso de integración se crea en base a los instrumentos legales de la integración económica

centroamericana; para su implementación se han creado puestos fronterizos integrados reduciendo de esta forma la duplicidad en trámites y procesos. Posteriormente el 20 de agosto de 2018 se oficializó el acuerdo de adhesión de El Salvador.

El modelo de Unión Aduanera funcionará en seis aduanas identificadas, dos con Honduras que son El Amatillo y El Poy y cuatro con Guatemala que son La Hachadura, Anguiatú, Las Chinamas y San Cristóbal. El beneficio en cuanto a la movilidad de mercadería en las fronteras gracias a la Unión Aduanera permitirá agilizar los trámites de cruce, una reducción de los costos de transacción para todos los exportadores y para los usuarios de puntos fronterizos

Asociación UE-CA

El 22 de marzo de 2012, se rubricó el Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro. El Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación (ADPC) entre la Unión Europea y Centroamérica, entró en vigor en El Salvador en el 2013. Este diálogo ha fomentado la integración entre regiones por ser el primer acuerdo de este tipo, con el que se busca el intercambio de información y en general desarrollo sostenible.

La consolidación del Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y Centroamérica fue resultado de un largo proceso de diálogo político, cooperación y comercio entre los países suscriptores, el cual se detalla a continuación:

En la celebración de la III Cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe en México en 2004, se estableció un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. En el 2005, se acordó la creación de un Grupo de Trabajo Conjunto ad hoc, el cual sentaría las bases del marco institucional de la integración económica, el estado de la Unión Aduanera, el marco regulatorio comercial y la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio intrarregional.

El Comité para América Latina del Consejo de la Unión Europea aprobó el 27 de abril de 2006, el inicio de las negociaciones del Acuerdo que incluye un tratado de libre comercio entre Centroamérica y la Unión Europea, en el cual se proponen trabajar en el dialogo político, cooperación y el establecimiento de una zona de libre comercio. El inicio formal del proceso de negociación se celebró en octubre 2007 en San José, Costa Rica y posteriormente, después de nueve rondas, el proceso de negociación concluyó el 19 de mayo de 2010, en Madrid, España. La incorporación de El Salvador al Marco de Cooperación con los países Centroamericanos en 1993 dio paso a que en la actualidad y desde el 2013 forme parte el Acuerdo entre la Unión Europea y Centroamérica.

Estados miembros de la UE: Alemania, Francia, Bélgica, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España, Finlandia, Austria, Suecia, Hungría, Eslovaquia, Estonia, Malta, Polonia, República Checa, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, Letonia, Lituania, Chipre, Eslovenia, Rumanía, Bulgaria y Croacia.

Estados miembros de Centroamérica: Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y Panamá.

B. ¿Qué es el AdA UE-CA?

El Acuerdo de Asociación entre la UE y CA, es un acuerdo único por ser el primero que se establece de región a región, abarcando todos los aspectos claves de las relaciones birregionales: el diálogo político, la cooperación y el comercio exterior. Esto plantea un enfoque integral que sienta las

bases para una asociación estratégica que trasciende a un tratado comercial como tal, generando así, la posibilidad de consolidar el proceso de integración centroamericana tan añorado desde hace muchas décadas.

El AdA UE-CA, ha representado *un punto de partida hacia una nueva etapa, portadora de una nueva esperanza política conjunta*, siendo una asociación que va más allá del comercio entre países, al crear espacios de relación que contribuyan al equilibrio, la paz, el progreso y desarrollo sostenible de ambas regiones, mediante reglas y procedimientos claros (Gobierno de El Salvador, 2013). Mientras que, tal como se describió en el apartado anterior, su firma es el resultado de una relación iniciada hace más de dos décadas, en la que, en efecto, la UE tuvo un rol protagónico durante el proceso de pacificación y democratización de la región, a través del Diálogo de San José. Esta relación ha ido evolucionando y diversificándose para adaptarse a las diferentes circunstancias históricas, como lo ha sido la negociación con Centroamérica (Acción Exterior de la Unión Europea, 2012).

C. Estructura del Acuerdo

El AdA UE-CA representa el instrumento comercial más profundo que ha suscrito El Salvador a la fecha, considerando que consta de tres pilares: Diálogo Político, Cooperación y Comercio, los cuales son complementarios entre sí. No obstante, el Acuerdo está compuesto por cinco importantes partes, de los cuales tres corresponden a los lineamientos contenidos en cada uno de los pilares mencionados, y los dos restantes exponen disposiciones generales y finales.

Dada la relevancia que supone para el presente estudio, conocer cuáles son las posibilidades que se han abierto para la región centroamericana al ratificar un Acuerdo de esta magnitud, se explican en términos generales en cada uno de los capítulos constituyentes:

- **Disposiciones Generales e Institucionales**

El presente apartado comprende los principios, objetivos y ámbitos de aplicación del Acuerdo. Entre los principios se destacan: el respeto a la democracia, a los derechos humanos fundamentales y al Estado de Derecho; estos principios sustentan el pilar del Diálogo Político y son de estricto cumplimiento para los países firmantes del Acuerdo; caso contrario, podría sancionarse al país infractor mediante la expulsión del goce de beneficios.

El desarrollo sostenible representa otro de los principios establecido con el fin de que los países se comprometan a mantener un equilibrio entre los componentes económicos, sociales y medioambientales; y finalmente, el principio de la buena gobernanza y el Estado de derecho enfatiza que los países respeten la ley, la separación de los poderes del Estado, la independencia del Poder Judicial, procedimientos claros en la toma de decisiones por parte de las autoridades públicas, etc.

El AdA UE-CA tiene como objetivos:

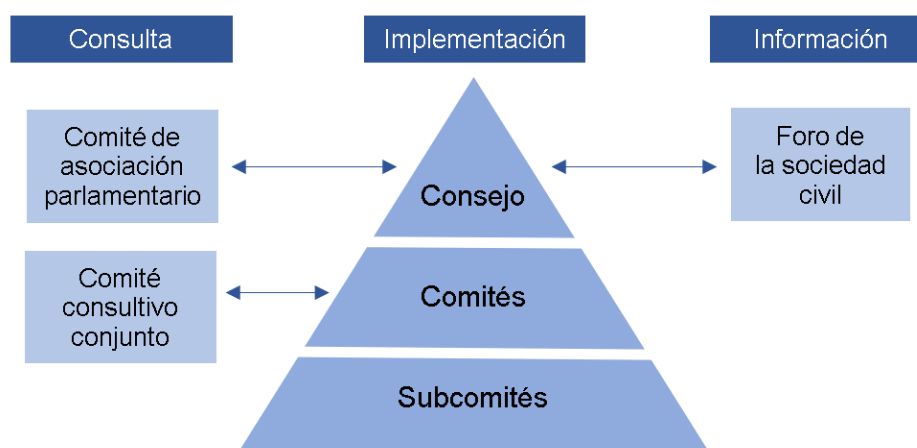
- a. Fortalecer y consolidar las relaciones entre ambas regiones
- b. Desarrollar una asociación política privilegiada basada en valores, principios y objetivos comunes
- c. Mejorar la cooperación birregional en todos los ámbitos de interés común
- d. Ampliar y diversificar la relación comercial entre Centroamérica y la Unión Europea
- e. Fortalecer y profundizar el proceso progresivo de la integración regional

- f. Fomentar el incremento del comercio y la inversión entre ambas regiones

Cabe destacar que estos objetivos recogen los intereses de El Salvador en sus relaciones políticas y económicas con el bloque europeo, en el entendido que tanto los países centroamericanos como europeos, se tratarán como iguales y ninguna disposición del Acuerdo podrá menospreciar la soberanía de ningún país de Centroamérica.

En este apartado, también se establecieron los órganos e instancias responsables de la administración e implementación del Acuerdo, los cuales se detallan en la Figura siguiente:

Figura 1 Órganos e instancias responsables de la administración e implementación del AdA UE-CA



Fuente: Acuerdo de Asociación, ofreciendo oportunidades para el desarrollo. Pág. 47.

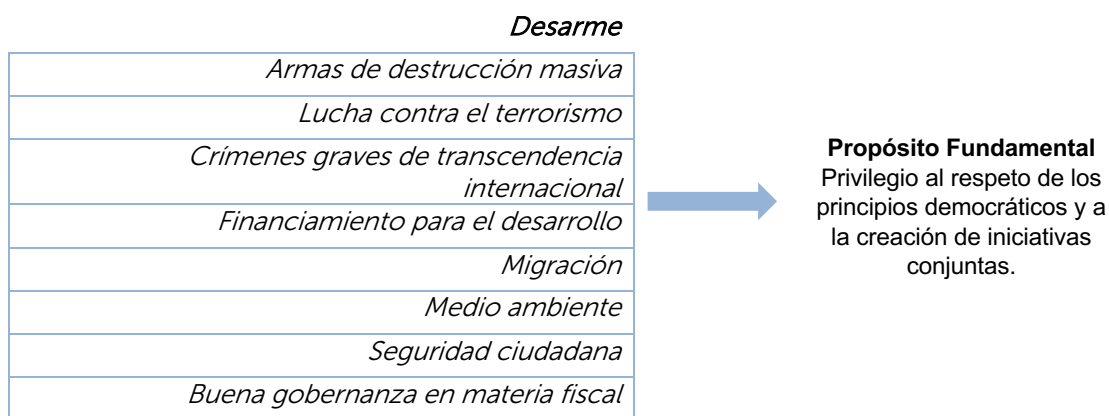
- **Diálogo Político**

El Diálogo Político como uno de los tres grandes pilares del Acuerdo, consta de 12 Artículos y se desarrolla con los siguientes objetivos:

- Establecer una asociación política privilegiada basada principalmente en el respeto y promoción de la democracia, paz, derechos humanos, Estado de derecho, buena gobernanza y el desarrollo sostenible.
- Defender valores, principios y objetivos comunes mediante su promoción en el ámbito internacional.
- Intensificar el diálogo político para permitir el intercambio de opiniones y posturas.
- Cooperar en los ámbitos de política exterior y de seguridad.

Para el logro de estos objetivos se han planteado lineamientos basados en diferentes temáticas de interés birregional mencionadas en la Figura 2, pero que a su vez engloban semejantemente la priorización del respeto a la democracia y a las iniciativas conjuntas que rescaten asuntos de interés.

Figura 2 Ámbitos del Diálogo Político



Fuente: Elaboración propia con base en Acuerdo de Asociación, ofreciendo oportunidades para el desarrollo.

- **Cooperación**

La cooperación es un componente importante del Acuerdo, porque supone “una fuente importante de recursos tanto en términos absolutos como per cápita” para los países de América Latina y el Caribe, que se han caracterizado por ser receptores de la cooperación internacional – incluso en períodos previos a la ratificación de un Acuerdo Comercial bilateral-, centrándose en áreas de importancia para los países menos favorecidos (BID, 2009).

Los ejes transversales de la cooperación son: la democracia y los derechos humanos, la buena gobernanza, los pueblos indígenas, la igualdad de género, el medio ambiente –incluidos los desastres naturales-, y la integración regional, y tiene como objetivo general el apoyo en la *aplicación del Acuerdo con el fin de alcanzar una asociación efectiva entre ambas regiones mediante la aportación de recursos, mecanismos, herramientas y procedimientos* (AdA UE-CA, 2013).

- **Comercio**

El comercio como pilar del Acuerdo, hace referencia a la creación de una zona de libre comercio entre las dos regiones que forman parte del instrumento, tanto para el comercio de bienes o mercancías como para el comercio de servicios, sin embargo, por la naturaleza de esta investigación únicamente será relevante el comercio de bienes tangibles.

Cabe mencionar, que el AdA UE-CA contempla lo establecido por el artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) –que regula las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio– y por el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) –que norma la integración económica de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los principales objetivos que persigue el pilar comercial son los siguientes:

- Expandir y diversificar el comercio de mercancías entre las Partes, a través de la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio
- Facilitar el comercio de mercancías
- Liberalizar el comercio de servicios

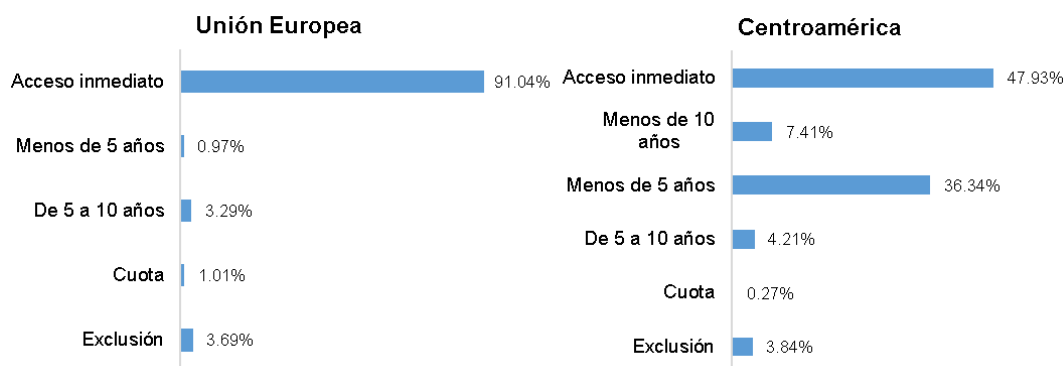
- d. Promover la integración económica regional de las Partes
- e. Desarrollar un clima que permita incrementar el flujo de inversiones entre las regiones
- f. Promover la competencia libre y sin distorsiones
- g. Establecer un mecanismo eficaz, justo y predecible de solución de controversias
- h. Proteger adecuada y efectivamente los derechos de propiedad intelectual

Dichos objetivos se abordan específicamente, a través de los siguientes temas:

→ **Trato nacional y acceso de las mercancías al mercado:**

Comprende los textos normativos que regulan el acceso y la liberalización de los mercados, conteniendo las Listas de Eliminación de Aranceles Aduaneros y sus respectivos apéndices.

Gráfico 1 Comparación de las listas de desgravación de cada Parte



Fuente: Acuerdo de Asociación, ofreciendo oportunidades para el desarrollo. Pág. 74.

Es primordial mencionar que las listas de desgravación reflejan el trato especial y diferenciado con asimetría que fue negociado como un principio transversal en favor de Centroamérica, en consideración de las diferencias existentes en el desarrollo de las economías de ambas regiones.

→ **Régimen de normas de origen:**

En este apartado se define el concepto de “productos originarios” y métodos de cooperación administrativa, por ello comprende las disposiciones normativas de origen. Adicionalmente, se desarrollan otros aspectos contenidos en el pilar de Cooperación, dado que se consideran de forma integral para la aplicación del Régimen de Origen¹.

→ **Aduanas y facilitación del comercio:**

El capítulo aborda la legislación y procedimientos aduaneros, así como la capacidad administrativa de las instituciones en función de la facilitación de las gestiones comerciales

¹ Se define como el cuerpo normativo en los alcances, criterios, exigencias, y obligaciones que establece el acuerdo en materia de origen (BID, 2018).

que realizan los operadores económicos (entre ellos: exportadores, importadores, productores, etc.). Además, plantea la libre circulación de las mercancías en el territorio centroamericano, así como también con los Estados miembros de la Unión Europea, como resultado de una mayor integración intrarregional e interregional.

En El Salvador este compromiso ha sido reforzado también por otros acuerdos suscritos, tales como: el Acuerdo de Facilitación del Comercio, Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos de América, Colombia y México, ya que la facilitación del comercio supone una gran relevancia para la dinamización de los flujos comerciales mundiales.

→ Defensa comercial

Esta disposición se ha incorporado para definir las medidas de protección que eviten daños o amenazas de daños a una rama de la producción nacional en los países que conforman las partes. El Acuerdo toma en cuenta las siguientes medidas de defensa comercial:

- Medidas antidumping: prohíben la compra de productos vendidos en el país importador a un precio inferior a su "precio normal", para evitar la competencia desequilibrada cuyo perdedor es el sector productor del país importador.
- Medidas compensatorias: se adoptan para contrarrestar las subvenciones, que consisten en una contribución de un gobierno o de cualquier organismo público, que haya sido otorgada por el gobierno del país exportador.
- Medidas de salvaguardia: se adoptan debido a un incremento significativo de las importaciones, permitiendo limitar las importaciones de modo temporal para salvaguardar las ramas de producción nacional que se vean afectadas o que se prevean amenazas de daño. Estas medidas se diferencian de las dos anteriores, porque no se deben a prácticas desleales del comercio internacional.

A partir de las medidas previamente mencionadas, Centroamérica y la Unión Europea están obligadas a proteger las ramas de producción nacional ante prácticas desleales como el dumping y las subvenciones o el aumento subido de importaciones, que genera el libre comercio.

Las medidas de defensa comercial se establecen para las prácticas: **comercio leal** a través de salvaguardia multilateral o global y salvaguardia bilateral (acuerdo); y de **comercio desleal** mediante las medidas *antidumping* y compensatorias².

→ Medidas sanitarias y fitosanitarias:

El objetivo de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) es garantizar la protección de la vida de las personas, de los animales y de las plantas, mediante la reducción de los riesgos resultantes de contaminantes, toxinas, patógenos, plagas, enfermedades, etc. El AdA UE-CA considera en las asimetrías existentes entre ambas regiones con el fin de incrementar el acceso de productos al mercado de la otra Parte y a su vez, salvaguardar el nivel de protección de los seres vivos.

Este apartado se basa en el Acuerdo MSF de la OMC, promoviendo entre otras acciones: la aplicación de procedimientos transparentes, sin restricciones e igualitarios; el

² Acuerdo de Asociación, ofreciendo oportunidades para el desarrollo. Pág. 159.

cumplimiento de los requisitos sanitarios y fitosanitarios para los productos del país importador; efectuar verificaciones sanitarias y fitosanitarias de los establecimientos, si una de las Partes lo estima conveniente; no utilizar las MSF como barreras injustificadas al comercio; entre otros.

→ **Obstáculos técnicos al comercio:**

El objetivo principal de este segmento consiste en facilitar e incrementar el comercio de mercancías entre Centroamérica y la Unión Europea a través de la identificación, prevención y eliminación de barreras innecesarias a las transacciones comerciales.

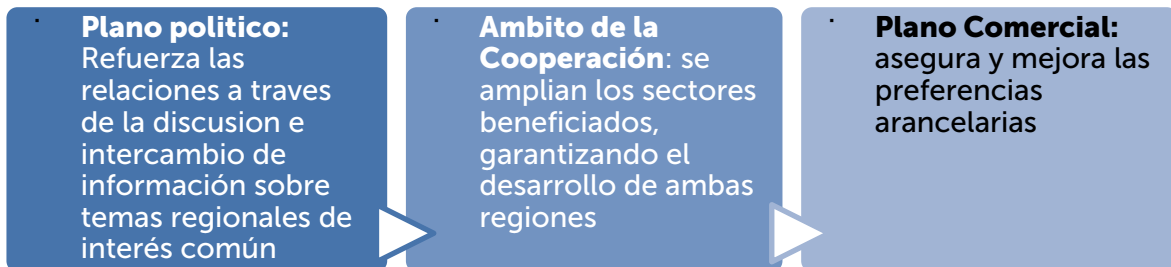
Para dar cumplimiento a este objetivo, las partes han establecido ciertos compromisos que afiancen los lazos de cooperación en esta materia y la asistencia técnica. Entre dichos compromisos se destaca: la construcción de reglamentos técnicos a nivel regional, que se centren en la protección de la salud y seguridad de las personas, del medio ambiente u otros, sin provocar efectos restrictivos que no sean necesarios para alcanzar dicho fin legítimo.

El reglamento técnico es de carácter obligatorio y se fundamenta en normas internacionales pertinentes, permitiendo que se reduzca el riesgo de que las medidas del reglamento se conviertan en obstáculos, facilitando así el comercio.

D. Implicaciones del Acuerdo

La implementación del Acuerdo con la Unión Europea representa una serie de beneficios para ambas partes, que conforme a cada uno de sus pilares se pueden considerar esencialmente los siguientes:

Figura 4 Beneficios del Acuerdo por componente



Fuente: Elaboración propia

El Acuerdo también presenta beneficios específicos para la región centroamericana, entre los que se identifican:

1. Profundización del proceso de integración regional

En junio de 2015, fue constituida la Hoja de Ruta para Avanzar en la Unión Aduanera, elaborada por el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) y basada en las tres etapas establecidas en el Convenio Marco para la Unión Aduanera: facilitación del comercio, modernización y convergencia normativa, y desarrollo institucional, que integran 17 acciones. El horizonte de la hoja de ruta es de 10 años, por lo que su implementación finaliza en el año 2024.

En términos generales, el 5.9% de las acciones se han concluido, el 64.7% se encuentran en proceso de ejecución y el 29.4% restante se encuentra pendiente de ejecución.

Pese a que dicho proceso aún se encuentra en fase de desarrollo se han logrado importantes avances a la fecha, entre los cuales se destacan: la firma del Acuerdo de Adopción y Validación del Modelo de la Plataforma Digital de Comercio Centroamericana (PDCC), la implementación del Declaración Única Centroamericana (DUCA), la puesta en marcha de la unión aduanera entre Honduras y Guatemala, entre otros.

2. Libre acceso de las exportaciones centroamericanas al mercado de la UE

Los resultados del Acuerdo de Asociación con relación al acceso al mercado europeo, es bastante beneficiosa, ya que al dejar de aplicar el esquema preferencial SGP+³, se ha ampliado la proporción de productos que gozan de reducción e incluso eliminación de tasas arancelarias, pasando del 66% al 96% del universo arancelario.

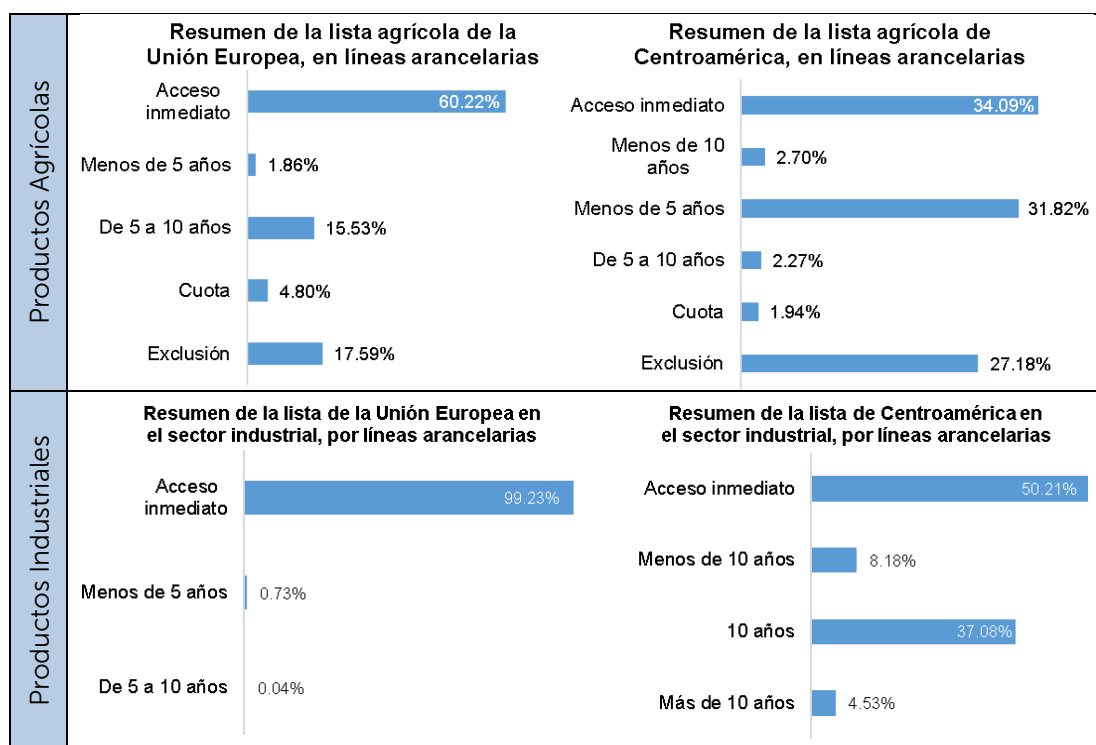
El Acuerdo plantea como categorías de desgravación recíprocas entre las regiones: A, B, C, D, E, F y Q; categorías que son aplicadas únicamente por la Centroamérica a exportaciones originarias de la Unión Europea, que son: C1, E1, E2, G y H. Por su parte, hay otras que solo son aplicadas por la Unión Europea a exportaciones originarias de Centroamérica: I, J, K, L, M y ST. Para el establecimiento de dichas categorías, se han considerado las sensibilidades de cada país, al igual que el trato asimétrico en favor de Centroamérica, ya que:

- a. Los tratamientos aplicados a las exportaciones centroamericanas son más favorables que los que se aplicarán a las exportaciones europeas, y
- b. Los plazos para llegar a libre comercio aplicados por CA a la UE son más largos de hasta 15 años, en cambio los aplicados por la UE a CA el plazo es hasta de diez años.

Con relación a los productos agrícolas y agroindustriales, más del 60.22% de productos centroamericanos tienen acceso libre de aranceles contra el 34.09% de productos agrícolas europeos. Para los productos industriales centroamericanos se obtuvo acceso inmediato, libre del pago de aranceles, en un 99.23%, contra un 50.21% de acceso inmediato que Centroamérica permite a productos industriales europeos. Cabe mencionar que, para el sector industrial no hubo exclusiones para ninguna de las partes, es decir, que el Acuerdo incorpora en ambas listas de desgravación productos básicos y complejos.

³ Se refiere al Esquema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) que surgió como iniciativa de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD), a fin de favorecer una mejor cooperación de los países industrializados a los países en vías de desarrollo, es decir que es un sistema unilateral, en el que previo al AdA UE-CA, los países europeos funcionaban como países otorgantes de preferencias arancelarias a El Salvador (país beneficiario).

Gráfico 2 Comparación de las Listas Arancelarias de cada Parte, por Sector



Fuente: Acuerdo de Asociación, ofreciendo oportunidades para el desarrollo. Págs. 75 y 76.

3. Cuotas libres de arancel

Durante la negociación del Acuerdo, se establecieron contingentes regionales de exportación, que son importados por la Unión Europea libres del pago de aranceles, es decir, sin un programa de desgravación arancelaria y en función de una cuota asignada anualmente. Para Centroamérica se acordaron como contingentes, los siguientes productos: ajo, fécula de yuca, maíz dulce, hongos, carne de bovino, arroz, azúcar, productos de alto contenido de azúcar y ron a granel.

Los contingentes de exportación: ajo, fécula de yuca, maíz dulce y hongos pueden ser exportados por bajo el principio de "primero en tiempo, primero en derecho" (PTPD), sin necesidad de presentar un certificado de exportación; es decir que, no se asignan cupos anuales por país. Para el resto de los contingentes, el COMIECO se encarga de asignar cuotas anuales, de tal forma que se asegure que cada país realizará plena utilización de su cuota asignada.

4. Acumulación de origen de carácter unilateral con los países del Grupo II del SGP

La acumulación de origen se refiere a que todos aquellos materiales originarios de los países pertenecientes al Grupo II del Esquema Generalizado de Preferencias (SGP): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú o Venezuela, son considerados como materiales originarios de El Salvador cuando se incorporen en la fabricación de un producto en este país, y por tanto, permite gozar del trato arancelario preferencial establecido en el Acuerdo. Su carácter unilateral, se refiere a que este beneficio únicamente se da para la Parte Centroamericana y no para la Unión Europea, como un

mecanismo para incrementar las ventajas comparativas comerciales de los países con economías menos desarrolladas.

El AdA UE-CA, también presenta la figura de acumulación con terceros países, conocida como Acumulación Ampliada, la cual es recíproca entre Centroamérica, la Unión Europea y un tercer país, pero para su ejecución es primordial que se cuente con un acuerdo sobre procedimientos de cooperación administrativa y acordar la lista de materiales o productos a los cuales aplica. Actualmente, El Salvador ha ratificado un Acuerdo de este tipo con Ecuador, cuya vigencia es a partir del 20 de marzo de 2018. Esto representa una oportunidad para El Salvador ya que provee de mayores alternativas para la formación de cadenas de valor, siendo que las mercancías salvadoreñas pueden ganar competitividad al minimizar los costos de fabricación, al fragmentar la producción en varios países.

5. Normas de origen flexibles para productos como el atún, textiles y plásticos

Centroamérica tiene acceso a ciertos contingentes o cuotas de exportación a través de normas de origen específicas de carácter "relajadas o flexibles", que, con el objeto de facilitar la exportación del volumen determinado de productos, permiten la utilización de materiales no originarios⁴ aplicando procesos u operaciones mínimas de transformación para obtener el producto final. Este tipo de normas se identifican en el Apéndice 2-A del Anexo II del Acuerdo, Relativo a la definición del concepto de "productos originarios" y métodos de cooperación administrativa, aplicables a los siguientes productos:

- Lomos de atún
- Manufacturas de plástico
- Productos de la confección
- Calzas, panty-medias, leotardos, medias, calcetines y otros
- Manufacturas de aluminio
- Arneses y conductores eléctricos

De acuerdo al Gobierno de El Salvador (2013), "*lo anterior representa un beneficio importante para las empresas que se dedican a la fabricación de estos productos dado que la norma acordada, además de responder a la estructura productiva de las industrias nacionales, les permite contar con un mayor número de proveedores de materias primas, insumos y materiales, y asegurar que, desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo, sus exportaciones gozarán de preferencia en el mercado europeo que demanda este tipo de productos*".

6. Mayor intercambio de servicios entre ambas partes

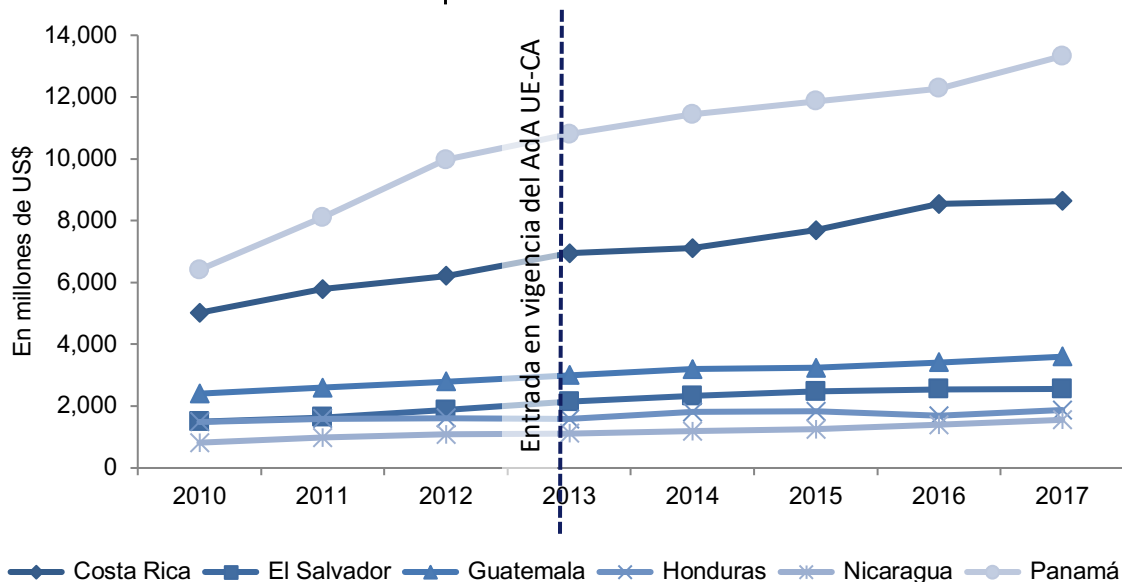
Entre las Partes que conforman el Acuerdo, existe el compromiso de liberalizar el comercio de servicios, mediante la eliminación progresiva de las barreras existentes, el cual cubre todo comercio de servicios definido a través de los cuatro modos de prestación de servicios que establece el AGCS de la OMC que son:

⁴ Materias primas originarias de cualquier país que no forme parte del Acuerdo de Asociación UE-CA.

Modo 1	Modo 2	Modo 3	Modo 4
• Suministro transfronterizo	• Consumo en el extranjero	• Presencia comercial de empresas	• Presencia de personas

Pese a que todos los servicios están contemplados en el Acuerdo, se ha establecido un marco regulatorio complementario en el que cada país ha adquirido compromisos individualmente, para los sectores de servicios: informáticos, mensajería, telecomunicaciones, financieros, transporte marítimo internacional y comercio electrónico. Cabe destacar que este marco regulatorio se encuentra acorde con la legislación salvadoreña.

Gráfico 3 Evolución de las exportaciones de servicios comerciales en Centroamérica



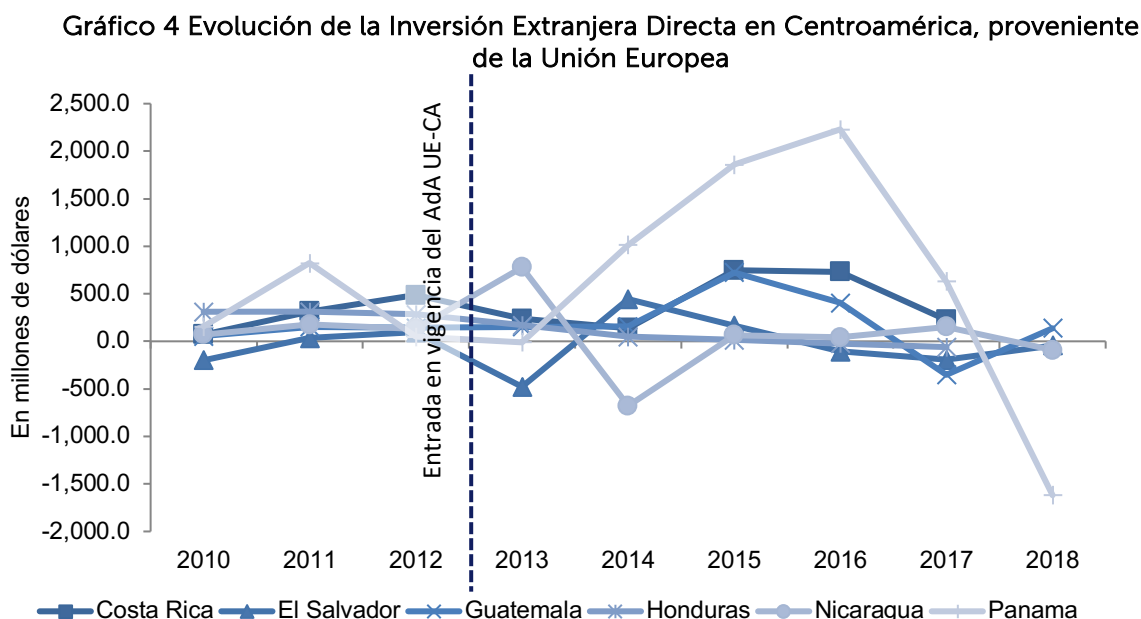
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial en la Base Solución Mundial de Comercio Integrado (WITS)

Como se muestra en el gráfico 3, durante los cinco años posteriores a la entrada en vigor del AdA UE-CA, las exportaciones centroamericanas de servicios han tenido una expansión del 6% promedio anual, sumando en 2017 la cifra de US\$31,565 millones, mientras que, durante los años previos a la entrada en vigor, el crecimiento promedio anual fue del 9.2%. Para El Salvador, se refleja, por el contrario, que luego del Acuerdo la tasa de crecimiento de las exportaciones de servicios fue 0.7% más alta que en años previos, pero para el resto de los países de la región se han registrado tasas de crecimiento menores.

Durante este período Panamá ha seguido siendo el mayor exportador de servicios de la región (42.1% del total centroamericano en 2017) con un crecimiento durante el período 2013-2017 del 6.2% anual. Nicaragua, por el contrario, fue el menor exportador de servicios centroamericanos, pero el país con mayor dinamismo en estas exportaciones durante el período estudiado (8.2%). Costa Rica se mantuvo como el segundo exportador de servicios en la región (27.6%), y le siguieron en importancia Guatemala (8.8% del total), Honduras (8.9%) y El Salvador (7.9%).

7. Atracción de inversión extranjera directa desde la UE

Desde el año 2013 los países centroamericanos han mostrado en términos globales, un decrecimiento promedio del 460% anual, reflejando una Inversión Extranjera Directa Neta (IED) equivalente a US\$403.8 millones en el año 2017. Panamá es el país con mayor captación de IED (62% del total), seguido por Costa Rica (22.5%) y Guatemala (11.8%), pero solo éstos dos últimos han mostrado comportamientos alcistas. Por otra parte, países como Honduras y Nicaragua que tienen bajos niveles de IED, han mostrado variaciones del -51% y 82%, respectivamente, durante los cinco años posteriores al Acuerdo. El Salvador es el país con menor recepción de inversiones provenientes de la UE, debido principalmente a que, en los años 2016 y 2017 se han contabilizado importantes salidas de capitales, convirtiendo al total de las inversiones en un valor negativo, que muestra un decrecimiento del 187% durante el período posterior a la entrada en vigor del Acuerdo.



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

En este sentido, pese a que el AdA promete volver más atractivo comercialmente al territorio centroamericano, este beneficio no se está experimentando de forma homogénea en todos los países que lo integran, siendo que sólo Costa Rica, Nicaragua y Guatemala en menor medida, han experimentado crecimiento desde el año 2013 hacia 2017.

8. Incentivos para la integración de cadenas productivas de valor a nivel nacional y regional

En el año 2014, fue publicado el Programa Indicativo Plurianual Regional para América Latina, siendo un instrumento de cooperación al desarrollo a desarrollarse en el periodo 2014 a 2020. Uno de los componentes de este programa es el Programa indicativo plurianual para actividades de cooperación subregional con América Central cuya asignación financiera ha sido de 120 millones de Euros.

En este componente se destaca uno de los principales retos de Centroamérica de "avanzar en el proceso de integración económica con la creación de un mercado centroamericano de bienes y

servicios”, que establezca “un verdadero mercado regional con cadenas de producción más integradas en la región”, siendo “esencial para la creación de empleo y el crecimiento del sector privado”. Para ello se establecen las siguientes líneas de acción:

- Apoyo a la armonización y la aplicación de políticas públicas, reglamentos, normas y estadísticas.
- Mejora de la capacidad para el desarrollo del comercio y las inversiones intra y extrarregionales y la promoción de exportaciones, todo ello centrado en las microempresas y las PYME.
- Apoyo a las medidas dirigidas a mejorar las infraestructuras relacionadas con el comercio para lograr la integración regional.
- Mejora de las capacidades productivas y las cadenas de valor sostenibles en la región, garantizando que las políticas comerciales, laborales y medioambientales se respalden mutuamente.

En este contexto, se ha constituido la Estrategia Regional de Articulación Productiva de la Micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), la cual fue aprobada en la XLIX Reunión ordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno, por los presidentes de los ocho países miembros⁵ del SICA, apoyada por la Unión Europea a través del Programa UE-CENPROMYPE: ADESEP⁶. La Estrategia está compuesta por 20 pasos de intervención en sectores o cadenas de valor específicas, para las que se considera que existe un mayor potencial a nivel centroamericano: turismo, pesca, lácteos, verduras y hortalizas, y aquellas cadenas globales relacionadas con las Industrias 4.0⁷ y las que se enmarcan en el ámbito de las compras públicas, entre otras. Sin embargo, este esfuerzo considera que cada sector es heterogéneo y que, por tanto, no todos los pasos requerirán del mismo esfuerzo o del mismo orden de ejecución.

En el marco de esta Estrategia, al 2018 se han implementado 77 Centros de Atención MIPYME (CAM), por los gobiernos de la región del SICA, que proporcionan servicios de desarrollo empresarial a emprendimientos y a la micro, pequeña y mediana empresa, basados en alianzas público, privado y academia, a fin de dar cumplimiento al eje de inclusión de las MIPYMES en las cadenas de valor. De acuerdo con el Centro para la Promoción de la MIPYMES (CENPROMYPE, 2018), los resultados derivados de esta Estrategia, para las empresas y emprendimientos atendidos por los CAM han sido:

- a. Generación de US\$63.8 millones en ventas.
- b. 608 empresas lograron acceder a algún tipo de financiamiento,
- c. Generación de 45,663 empleos.
- d. Inversión equivalente a US\$12.2 millones, utilizados principalmente en capital de trabajo y mejoras en infraestructura.

9. Diversificación productiva e incremento de la competitividad

Para analizar la diversificación productiva y el incremento de la competitividad, se han considerado como elementos de estudio: los productos exportados por la región centroamericana hacia la

⁵ El Salvador, Costa Rica, Belice, Nicaragua, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana

⁶ Programa Regional de Apoyo al Sector Privado en Centroamérica

⁷ Industrias que incorporan una mayor flexibilidad e individualización de los procesos de fabricación, en el marco de la cuarta revolución industrial.

Unión Europea, desde el año 2008 hacia el año 2018, conforme a su clasificación en el Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

Conforme a la Tabla 1, posterior a la entrada en vigor del Acuerdo, Centroamérica ha logrado diversificar la cantidad de bienes exportados en 0.8% a nivel agregado, y pese a que el ritmo de crecimiento no ha sido el mismo para todos los países de la región, todos muestran incrementos en su oferta exportable, especialmente Nicaragua, Honduras y El Salvador, que hacia el año 2018 expandieron la cantidad de productos enviados al extranjero en 6.3%, 3.6% y 3.1% respectivamente.

Al comparar estas cifras con la situación previa al AdA UE-CA, puede afirmarse: primero, que el crecimiento en los niveles de diversificación regional ha sido menor; segundo, que anteriormente ya era notoria una ampliación en la variedad de productos exportados hacia la UE y por tanto, puede apreciarse una continuidad a dicha tendencia; y tercero, que sólo para Nicaragua y Guatemala –por cambio de tendencia– se aprecia un aumento relevante en la diversidad de los productos exportados. Debido a los hallazgos obtenidos, no es posible atribuir este beneficio al Acuerdo de manera directa, considerando que desde años previos la región ya estaba enviando diversos productos hacia Europa, de manera creciente y sin goce de trato preferencial.

Tabla 1 Número de productos exportados por Centroamérica hacia la UE

País	Antes del AdA UE-CA Período 2008 - 2012			Después del AdA UE-CA Período 2013 - 2018		
	Cantidad de Productos Promedio	Nivel de Diversificación ¹	Crecimiento promedio	Cantidad de Productos Promedio	Nivel de Diversificación ¹	Crecimiento promedio
El Salvador	192	31%	3.9%	262	40%	3.1%
Guatemala	393	63%	-2.4%	396	61%	2.3%
Honduras	207	33%	9.0%	252	38%	3.6%
Costa Rica	444	71%	10.0%	473	72%	0.8%
Nicaragua	130	21%	3.1%	160	24%	6.3%
Panamá	44	7%	2.5%	50	8%	2.8%
Centroamérica	628	100%	1.2%	655	100%	0.8%

¹Se refiere al nivel de diversificación respecto a la región centroamericana.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la SIECA. Productos considerados a 4 dígitos del SAC.

La Estrategia Centroamericana de Facilitación del Comercio y la Competitividad, promueve entre sus 5 medidas de corto y largo plazo, la competitividad, especialmente de las Pequeñas y Medianas Empresas, sin embargo, hasta este momento no se ha finalizado la implementación de las medidas de corto plazo, que en conjunto registran un nivel de avance del 64% en la región. Por tanto, es importante reconocer que aún faltan acciones por concretar, que permitirán en los próximos años, mejorar la competitividad mediante la facilitación del comercio.

Tabla 2 Estado de Implementación de las 5 Medidas de Facilitación Comercial y Competitividad de Corto Plazo

Medida/País	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	Panamá	Avance Medida
Declaración anticipada de mercancías	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Agilización y coordinación de controles migratorios	47%	30%	18%	8%	8%	8%	20%
Trasmisión de certificados fito zoo sanitarios electrónicos	43%	30%	21%	19%	56%	18%	31%
Registro por medio de dispositivos de radio frecuencia	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Utilización de cámaras en los pasos de frontera	67%	100%	67%	35%	100%	30%	67%
Avance % cumplimiento medidas prioritarias	71%	72%	61%	52%	73%	51%	64%

Fuente: Ministerio de Economía de Guatemala y SIECA.

10. Consolidación de un marco legal para dar continuidad a la cooperación que otorga la Unión Europea

A través del pilar de la Cooperación contenido en el Acuerdo de Asociación, se ha consolidado un marco legal que garantiza los lazos de cooperación entre Centroamérica y la Unión Europea. Esta cooperación puede ser financiera, técnica o de otro tipo. En este sentido, el Gobierno de El Salvador (2013) destaca los principales logros de este componente en el Acuerdo:

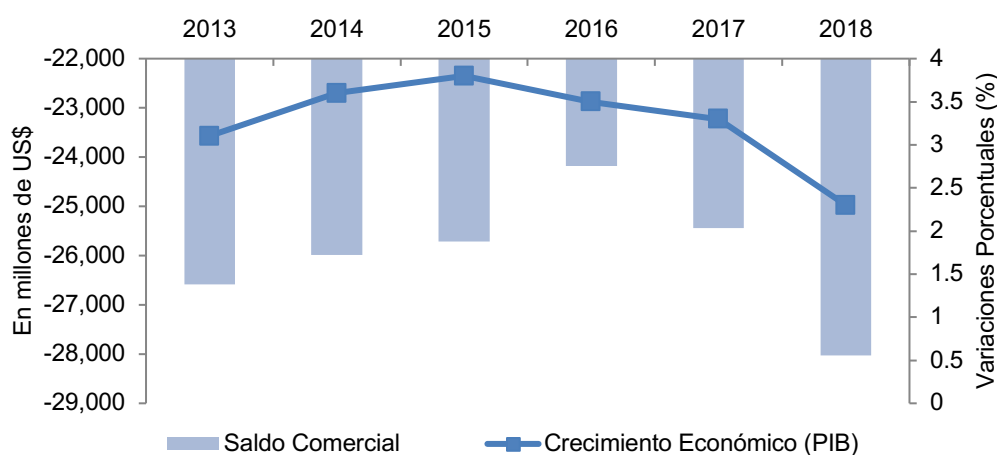
- Se amplían las modalidades de cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica, y se ha garantizado su permanencia como uno de los más importantes socios de cooperación a nivel regional y bilateral.
- Asimismo, se amplían los sectores y áreas de la cooperación que no estaban contempladas dentro de los programas bilaterales y regionales, tales como: sector comercial, apoyo a la MIPYMES, competencia, medio ambiente, propiedad intelectual, agrícola, cohesión social, migración, tecnologías, entre otras.
- Se fomenta la participación de otros actores en el marco de la cooperación para el desarrollo, como la sociedad civil y las autoridades locales.
- Se perfeccionan los mecanismos de cooperación entre ambas Partes.

11. Contribuye, a través del incremento en los flujos comerciales, al crecimiento económico de la región centroamericana.

Desde finales del año 2015, la región Centroamericana ha mantenido la tendencia hacia la desaceleración de la tasa de crecimiento, que ha estado dominada principalmente por la dinámica que ha mostrado Costa Rica, El Salvador y Nicaragua. En el caso de este último, la economía se contrajo en un 3.8% durante 2018, luego de experimentar una tasa de crecimiento promedio superior al 4% anual por casi una década. De acuerdo con el Consejo Monetario Centroamericano (2018), la caída de la producción regional se dio a pesar del alto crecimiento en actividades como explotación de minas y canteras, agricultura, y pecuario, debido a una fuerte contracción de los servicios de Hoteles y Restaurantes, Comercio, Transporte y Comunicaciones, Construcción, e Intermediación financiera.

Al comparar la expansión del comercio exterior total centroamericano, como uno de los elementos que promueven la expansión del Producto Interno Bruto, puede notarse que a medida que la balanza comercial se vuelve más deficitaria, la economía crece en menor proporción. Esto implica que los flujos comerciales de la región centroamericana y sus socios comerciales, debe potenciarse por el lado de las exportaciones que son las que realmente impactan positivamente el crecimiento de una economía.

Gráfico 5 Evolución del Crecimiento Económico y la Balanza Comercial en Centroamérica



Fuente: elaboración propia con base en información del SECMCA.

Según el Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA, 2018), las importaciones de bienes han crecido debido al efecto precio, determinado por el alza en los precios internacionales de los derivados del petróleo (19.7% en promedio para 2018), representando para la región centroamericana una erogación adicional de divisas, que profundizó el desequilibrio en el saldo comercial.

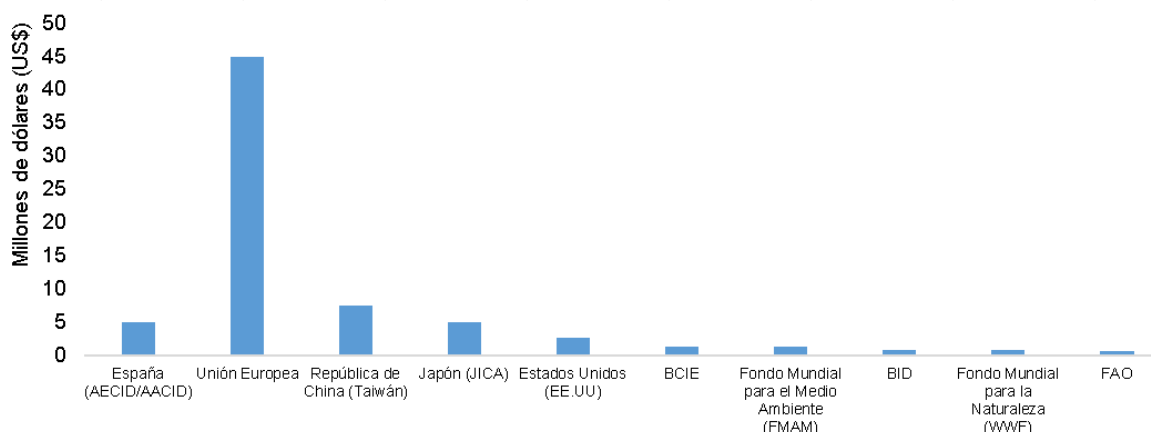
En este sentido, puede afirmarse que el comportamiento de los flujos comerciales no ha sido favorable por el lado de las exportaciones, ya que desde el año 2013 se ha registrado déficit comercial, que pese a su reducción entre los años 2014 y 2016, en el año 2018 alcanzó niveles mayores que en 2013, y paralelamente, el crecimiento económico se ha desacelerado. Sin

embargo, debe reconocerse que existen otros factores exógenos al comercio de bienes, que influyen en el comportamiento del PIB centroamericano.

12. Aumento de la cooperación por parte de la UE a Centroamérica

Hasta el año 2017, la Unión Europea ha sido uno de los principales otorgantes de cooperación técnica y financiera de acuerdo con los datos publicados por la Secretaría del SICA, aportando en beneficio de la integración económica, seguridad democrática y, cambio climático y gestión integral de riesgos. Particularmente, la Integración Económica Centroamericana es uno de los principales compromisos adquiridos por las Partes, en el marco del AdA UE-CA, por lo que la Unión Europea ha cooperado con aproximadamente US\$45 millones, representando el 57% del financiamiento percibido por la SICA.

Gráfico 6 Cooperantes y Aportes a la Integración Económica durante 2017
En dólares estadounidenses.



Fuente: Rendición de Cuentas de la Cooperación Regional del SICA 2017, V Ejercicio.

Con el financiamiento obtenido para el pilar de la integración económica, ha sido posible la ejecución de 29 proyectos, cuyos principales logros son:

1. Avances en el diseño e implementación de la PDCC.
2. Facilitación del comercio intrarregional y fortalecimiento de la Unión Aduanera.
3. Financiamiento de proyectos de grupos de productores de territorios rurales.
4. Acceso a financiamiento a través del Fondo de Financiamiento Inclusivo para Emprendimientos.

De acuerdo con proyecciones del SICA, se pretende que los proyectos se finalicen e implementen hacia el año 2022, por lo que se espera que a lo largo de los próximos 4 años se aprueben nuevos fondos (SICA, 2017).

Como resultado de los amplios beneficios que otorga este Acuerdo, pudo experimentarse un efecto positivo en la economía salvadoreña, durante los años próximos a la entrada en vigencia del AdA UE-CA, destacando la generación de un intercambio comercial creciente, que dio lugar a que las exportaciones de El Salvador hacia la UE aumentaran un 1.3% entre 2015 y 2019, mientras que entre los años 2013 y 2014 las exportaciones se habían reducido en 2.5%. Por otra parte, con la recién vigencia del acuerdo, el comercio global entre la UE y El Salvador creció un 3.5% entre 2014 y 2015.

Las transacciones comerciales entre El Salvador y la UE se caracterizaron por lo siguiente:

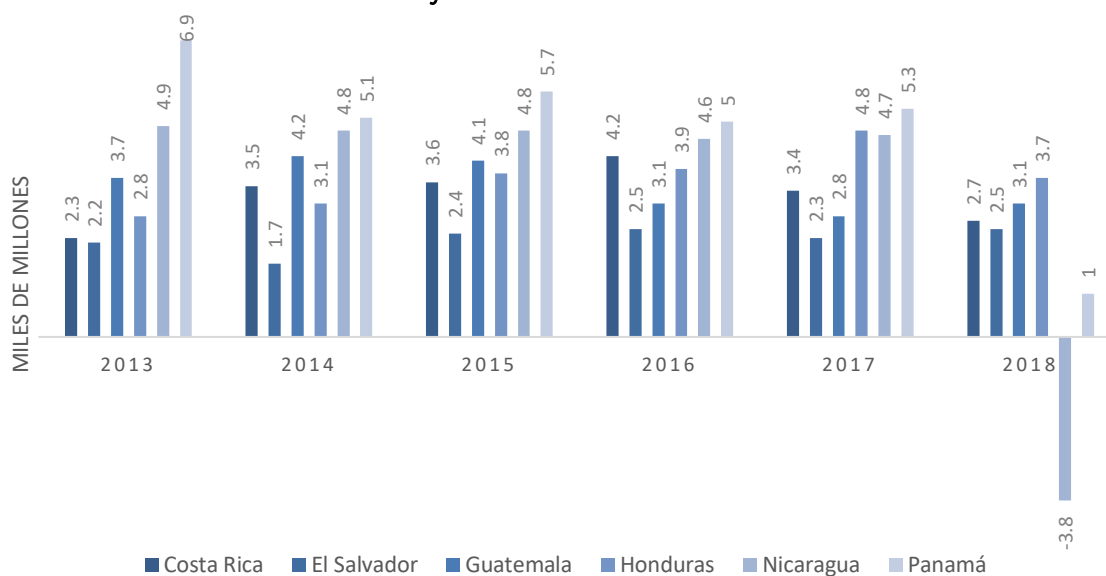
- ✓ En 2019, El Salvador exportó a la UE bienes por valor de 159.9 millones de dólares.
- ✓ El 70.1% de las exportaciones de El Salvador hacia la UE fueron de alimentos y animales vivos, combustibles y minerales (9.7% del total) y productos manufacturados (7.5% del total), entre otros.
- ✓ El Salvador importó de la UE principalmente maquinaria y equipo de transporte (61.6% del total) y productos manufacturados (13.4% del total).

Lo anterior permite concluir que el instrumento comercial del AdA UE-CA contiene en sí mismo oportunidades para los países centroamericanos, no obstante, existen factores que impiden un mayor aprovechamiento del Acuerdo por parte de El Salvador; éstos representan un reto a nivel de país para superar el déficit comercial generalizado y el crecimiento desacelerado de la economía salvadoreña, de modo que alcance los niveles del resto de Centroamérica.

II. Entorno Económico de Centroamérica

A. Producto Interno Bruto (PIB)

Gráfico 7. Tasas de crecimiento del PIB de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá desde el 2013 al 2018



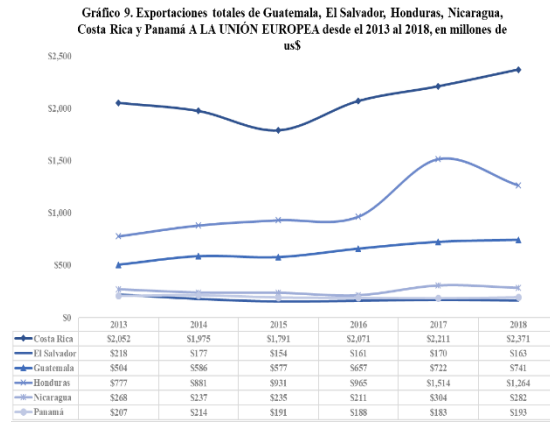
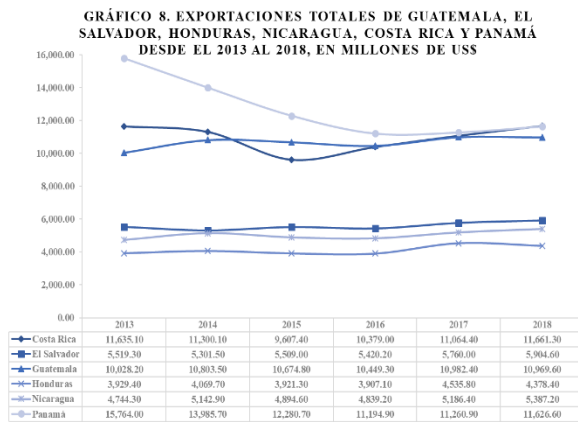
Fuente: elaboración propia con datos de la SECMCA

Desde octubre del año 2013 que se implementó el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, se ha experimentado un importante crecimiento en la región Centroamericana gracias al aumento de las exportaciones a la Unión Europea, especialmente países como Honduras y Nicaragua que han presentado tasas de crecimiento en el rango de 3% a 5%, a excepción del decrecimiento de Nicaragua en el 2018 causado por el conflicto social que

actualmente enfrenta. Al contrario de las economías centroamericanas, El Salvador ha tenido un estancamiento económico con tasas que oscilan entre 2.2% y 2.5%, exceptuando el año 2014.

B. Balanza Comercial

En cuanto al flujo comercial de los países Centroamericanos que forman parte del Acuerdo, así como en las exportaciones que realiza específicamente Costa Rica, Honduras y Guatemala hacia la Unión Europea (ver gráfico 11), el crecimiento de El Salvador y Panamá ha sido lento y se ha encontrado por debajo de las tasas de crecimiento de los demás países centroamericanos. Según la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), las exportaciones de la región hacia Europa en 2017 superaron los US\$5,014 millones, es decir, 20% más que en 2016, mientras que, El Salvador fue el segundo país con menor crecimiento (5.4%) en sus envíos a la UE después de Panamá (-2.5%).

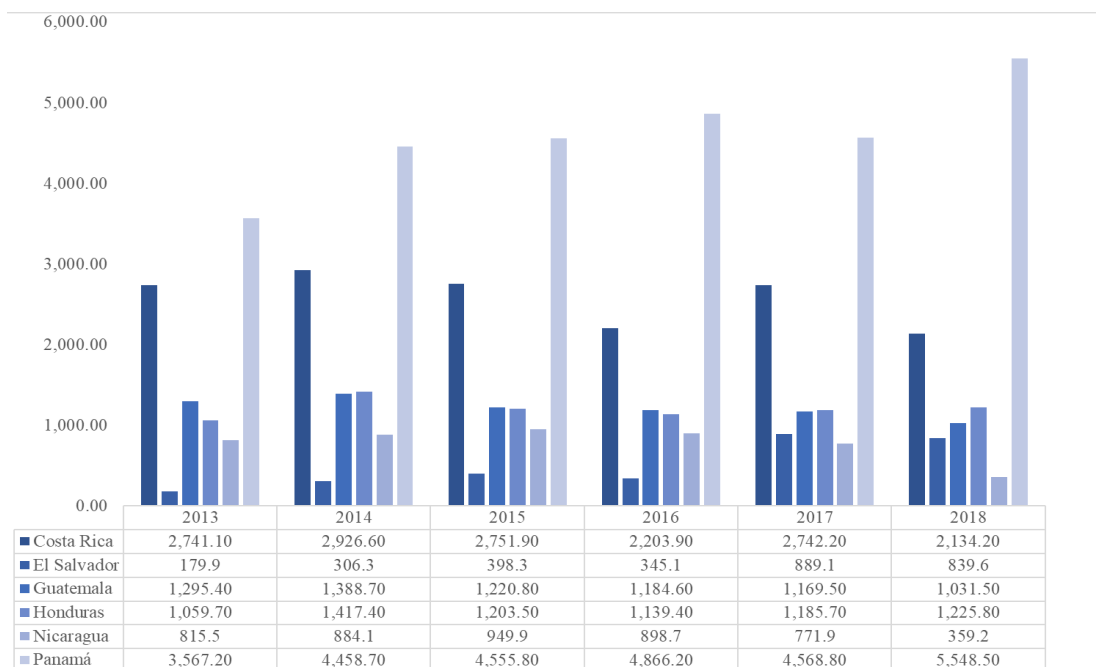


Fuente: elaboración propia con datos de la SIECA

En este sentido, es importante señalar que según el Banco Mundial, a excepción de Costa Rica y Panamá, los países centroamericanos se catalogan teóricamente por ser economías con ingresos medios-bajos, lo que conlleva a reflexionar que pese a encontrarse con condiciones económicas similares, El Salvador no ha logrado que sus exportaciones superen los niveles que el resto de países del Istmo si han logrado, llegando a representar tan sólo un 3.2% de participación en los productos y servicios enviados de Centroamérica al mercado europeo.

C. Inversión Extranjera Directa

Gráfico 10. Inversión extranjera directa de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá desde el 2013 al 2018



Fuente: elaboración propia con datos de la SECMCA

Con relación a la inversión extranjera directa, países como Panamá y Costa Rica ocupan los primeros lugares con inversiones que superan en gran medida a los demás países centroamericanos. El Salvador es quien tiene la menor inversión extranjera directa de la región, esto pese a tener en términos generales las mismas condiciones que los demás.

III. Comportamiento de los Flujos Comerciales entre El Salvador y la Unión Europea

Los indicadores de comercio internacional proporcionan herramientas que permitan la mejor toma de decisiones sobre el comercio internacional, identificando las ventajas y desventajas que se tiene un país frente al resto del mundo, con el fin de ser más eficientes en el uso de recursos exportando aquellos productos de los cuales se tiene valor agregado y que por lo tanto representan mayor rentabilidad. En base a esto se analizan los principales índices comerciales para el caso de El Salvador.

A. Ventajas comparativas

David Ricardo en su teoría de las ventajas comparativas demostró que los países que comercializan pueden salir beneficiados si se especializan en la producción de aquel producto en donde se tiene más ventaja relativa en comparación con el resto del mundo, ya sea por razones geográficas, diferencias de capital, trabajadores y demás recursos, lo cual no implica necesariamente que un

país deba buscar especializarse en todo aquello que hace mejor que otros sino más bien enfocarse en aquel producto en el que la productividad en términos de producción es mayor, ya que cada hora trabajada genera mayor rentabilidad en esa producción que en cualquier otra. Los países desarrollados según David Ricardo deben especializarse en el producto en el que presentan mayor ventaja competitiva, mientras que los países inferiores deben especializarse en aquellos productos que presentan menor desventaja competitiva. El modelo de ventajas comparativas de David Ricardo se enfoca en la extrema especialización de un tan solo producto, pero en la realidad los países no solo producen un bien, por lo tanto es necesario utilizar las funciones de producción con posibilidades de producción en la frontera, es decir se asumen rendimientos decrecientes de escala y los recursos están cambiando de un sector a otro, por lo tanto, los costos de oportunidad de cada unidad adicional de otro sector se están incrementando y un país se especializará en el punto en donde las ganancias de la especialización lleguen a ser iguales al incremento de los costos de especialización, en tal sentido se puede explicar porque los países no pueden especializarse en toda su producción (Pérez, 2019).

B. Índice de las ventajas comparativas reveladas (IVCR)

Indica la eficiencia que posee un país en crear un producto en específico comparado con el resto del mundo. Según Bela Balassa, las ventajas comparativas pueden ser "reveladas" a través del flujo actual del comercio de mercancías debido a que es en el flujo en donde se tiene información relacionada con los costos relativos y las diferencias existentes entre países.

El primer cociente de la ecuación mide el peso relativo que la exportación de un determinado producto j realizado por el país i -ésimo tiene dentro del total exportado de ese mismo producto por una muestra de países hacia un mismo destino, mientras que el segundo cociente mide el peso relativo que las exportaciones totales del país i -ésimo tienen dentro de las exportaciones.

$$IVCR = \frac{\frac{XSAC_i}{XSAC_{reg}}}{\frac{XTOT_i}{XTOT_{reg}}}$$

En donde:

$XSAC_i$ = Es el valor en dinero de las exportaciones del producto, según el capítulo SAC correspondiente que hace el i -ésimo país o región al país o región de referencia.

$XSAC_{reg}$ = Es el valor en dinero de las exportaciones del producto, según el capítulo SAC correspondiente al país o región hacia el país o región i -ésimo.

$XTOT_i$ = Es el valor en dinero de las exportaciones totales que hace el i -ésimo país al resto del mundo.

$XTOT_{reg}$ = Es el valor en dinero de las exportaciones totales al mundo que hace el país o la región de referencia.

Si el Índice de las ventajas comparativas reveladas es mayor a uno significa que el país i -ésimo exporta más del producto en referencia

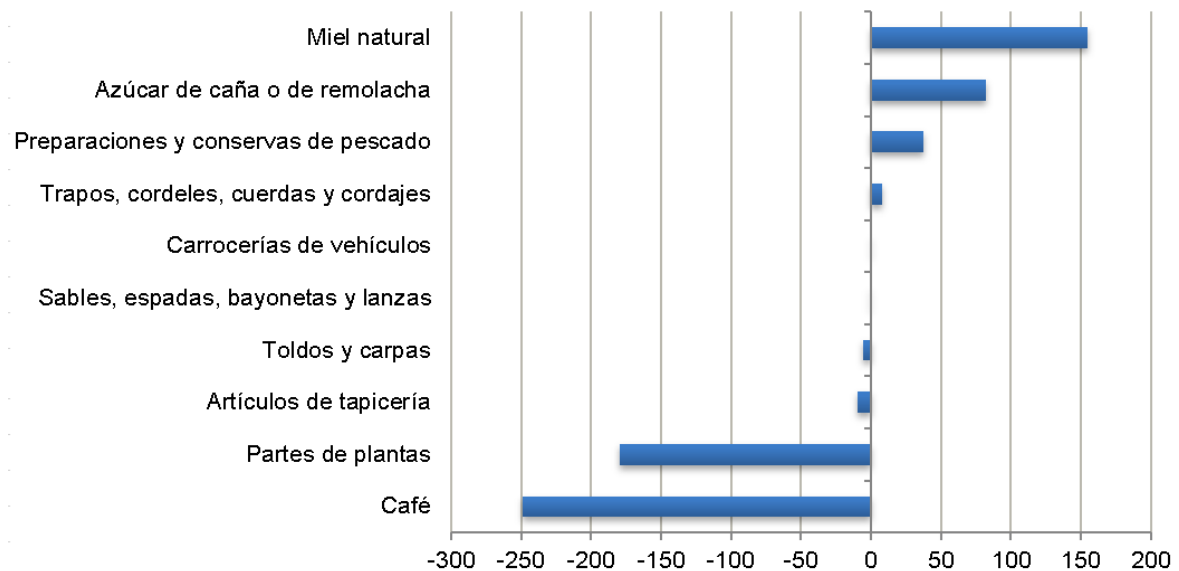
Para determinar los niveles de especialización del sector exportador salvadoreño, se ha estimado el IVCR para El Salvador, considerando los productos a nivel de 6 dígitos del SAC.

Como resultado se han identificado un total de 21 productos que tienen una ventaja comparativa revelada mayor a la unidad, lo que implica que son los productos o sectores económicos en los que existe una especialización más profunda en términos de exportación, o dicho de otra forma, son sectores competitivos con potencial exportador.

Estos productos representan el 12.1% de las exportaciones hacia la UE y el 2.1% de las exportaciones totales hacia todo el mundo, correspondiendo principalmente a productos tradicionales como la miel natural y azúcar, y productos manufacturados de las industrias: textil y empaque.

Por otra parte, los productos con un IVCR menor a la unidad, que tienen desventaja comparativa respecto a los países que conforman la UE, totalizan 1,064 productos, es decir, el 98.1% de los bienes tranzados con la región europea. Mientras que, al analizar de forma específica el Índice de Ventaja Comparativa en Exportaciones (VCE), el total de productos que tienen ventaja son 59, representando el 5.4% del total de productos exportados hacia la UE.

Gráfico 11. Productos con mayor y menor IVCR de El Salvador

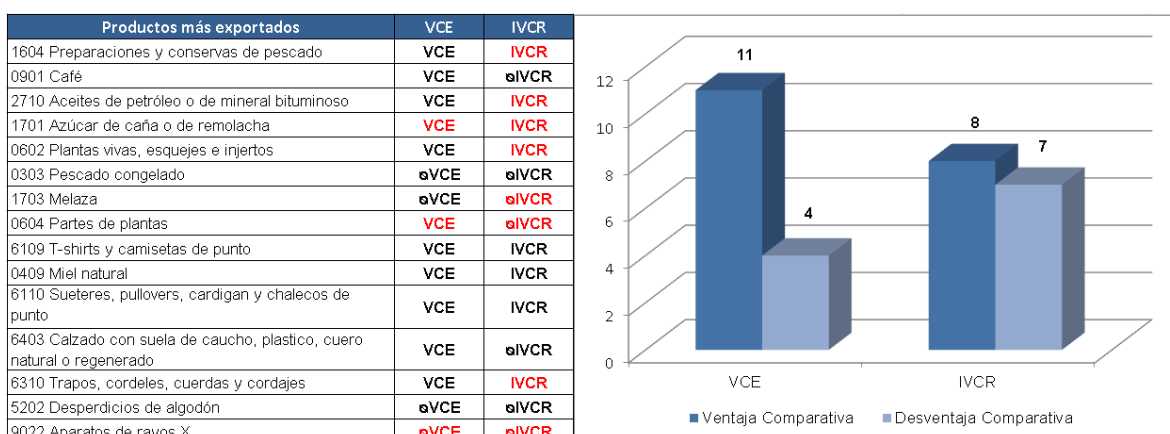


Fuente: elaboración propia con base en datos de la SIECA. Productos considerados a 6 dígitos del SAC.

Al comparar estos resultados con los encontrados para Costa Rica -el país que ha aprovechado en mayor medida el acuerdo comercial-, se ha notado que su condición es bastante similar a la de El Salvador, siendo que la cantidad de productos con un IVCR mayor a la unidad, es de 19, mientras que los bienes con VCE mayor a la unidad suman 57, es decir, 2 menos que en El Salvador para ambos casos.

Es importante destacar, que estos resultados sugieren la necesidad de mejorar los niveles de especialización para la mayoría de los productos exportados por El Salvador, dado que un alto porcentaje de estos se encuentra en desventaja comparativa revelada, conforme a lo que se muestra a continuación:

Gráfico 12. Ventaja Comparativa en las Exportaciones de El Salvador



Fuente: Elaboración propia con datos de la SIECA.

C. Índice de Herfindah y Hirschmann (IHH)

El grado de concentración-poca diversificación o dispersión-mayor diversidad del comercio exterior de un país tanto en lo relacionado con los productos exportados como de los mercados de destino de las exportaciones influye en la vulnerabilidad de las economías ante choques externos (Mata, 2013).

Uno de los indicadores que permiten un análisis del dinamismo comercial y que se utiliza con más frecuencia es el índice de concentración propuesto por Herfindah y Hirschmann, como su nombre lo indica, es un instrumento que cuantifica el nivel diversificación o concentración, cumple con la función de realizar una ponderación del peso de cada producto y país respecto a su total de comercio. La relación de impacto de las exportaciones al indicador es directa, es decir, pocas exportaciones se traduce en un menor impacto en el índice de concentración y viceversa (Lima, 2008). El índice de IHH se calcula de la siguiente manera:

$$HH = \frac{\left(\sum_{j=i}^n \rho^2 - \frac{1}{n}\right)}{1 - \frac{1}{n}}$$

Donde:

$\rho = X_{ij}/X_{ti}$ es la participación del mercado del país j en las exportaciones del país i en total de sus exportaciones al mundo (X_{Ti}).

$N =$ cantidad de observaciones (países o productos)

El índice de Herfindahl queda representado por la suma de los cuadrados de las participaciones de todo el mundo. Si el valor obtenido se sitúa en el rango mayor a 0.18 se dice que el país se encuentra altamente concentrado, un IHH entre 0.10 a 0.18 indica un mercado con moderada concentración. Y si el rango va de 0.0 a 0.10 se considera diversificado, situación que sería la ideal para el desarrollo de un país, pues lo posicionaría como más competitivo en el mercado internacional y podría gozar de mayores beneficios.

Tabla 3. Índice de Herfindahl y Hirschmann para Centroamérica

ÍNDICE IHH						
País	2013	2014	2015	2016	2017	2018
El Salvador	0.270	0.218	0.170	0.178	0.182	0.209
Guatemala	0.161	0.133	0.127	0.157	0.189	0.188
Honduras	0.468	0.409	0.468	0.380	0.411	0.427
Nicaragua	0.208	0.214	0.237	0.256	0.291	0.280
Costa Rica	0.126	0.125	0.139	0.149	0.146	0.158
Panamá	0.214	0.207	0.255	0.242	0.323	0.326

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

Honduras posee el mayor IHH para todos los años sobrepasando al 0.18, implicando una cesta poca diversificación de productos exportados a la Unión Europea, volviéndolo poco competitivo. Países como Panamá, Nicaragua y El Salvador presentan además mercados altamente concentrados. Por otro lado, es Costa Rica y Guatemala los países que poseen mercados con moderada concentración, es decir, exportan una mayor variedad de productos que sus aliados comerciales, por lo que tienen mayor competitividad en el mercado europeo y mayor factibilidad para la integración comercial. Ninguno de los países Centroamericanos se considera diversificado según el índice IHH.

D. Índice Trade Overlap

El índice brinda un elemento esencial e importante para entender el dinamismo comercial de un país frente a sus competidores en el mercado internacional, es decir, proporciona un valor numérico que representa el nivel de liberalización e integración de un país a dicho mercado. El grado de liberalización e integración se obtiene mediante la medición de la especialización de bienes de un sector dentro de un país, comparándolo de manera intrasectorial (Lima, 2008) . El índice de Overlap se calcula de la manera siguiente:

$$TO = 2 * \frac{\sum_{k=1}^N \min(X^k, M^k)}{\sum_{k=1}^n (X^k + M^k)}$$

Donde:

X^k y M^k Representan las exportaciones e importaciones del productor k y n es el total de productos comercializados.

Tabla 4. Índice Trade Overlap de Centroamérica

TRADE OVERLAP						
País	2013	2014	2015	2016	2017	2018
El Salvador	0.024	0.030	0.032	0.032	0.036	0.034
Guatemala	0.026	0.022	0.022	0.026	0.022	0.025
Honduras	0.659	0.292	0.407	0.327	0.227	0.258
Nicaragua	0.010	0.009	0.009	0.010	0.009	0.016
Costa Rica	0.065	0.074	0.063	0.058	0.060	0.064
Panamá	0.008	0.007	0.008	0.009	0.009	0.008

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR

Honduras presenta el índice Trade Overlap más alto de Centroamérica implicando un mayor nivel de especialización de productos similares pertenecientes a la misma industria en el comercio de bienes hacia la Unión Europea, es decir existe un mayor grado de integración y una mayor especialización intraindustrial, indica además que existe una cierta igualdad entre las importaciones y exportaciones. Por otra parte, Panamá, quien arroja valores cercanos a cero comercializa bienes y servicios pertenecientes a diferentes industrias con la Unión Europea, lo cual se da principalmente por las distintas ventajas comparativas que existen entre ambos. El Salvador por su parte, presenta índices de trade overlap intermedios, lo cual implica un grado medio de integración y de especialización

E. Indicador básico de concentración comercial al nivel de productos

La cantidad de productos que un país exporta valida el nivel de concentración de un país. Como se observa en la tabla 1 "Cantidad de productos exportados por Centroamérica" es Costa Rica y Guatemala quienes poseen una mayor diversificación de bienes con exportaciones que oscilan entre los 300 y 500 productos. Por el contrario, la canasta de productos de exportación de Panamá es la más concentrada, con cantidades menores a los 60 productos. El Salvador por su parte exporta entre 200 y 300 productos, posicionándose en el tercer lugar en Centroamérica.

Al verificar los tres primeros productos y su peso relativo en el total de las exportaciones del país tenemos:

Tabla 5. Principales productos exportados según peso relativo para los países Centroamericanos

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
El Salvador	0901 CAFÉ (37.2%)	1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO (40.61%)	1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO (28.63%)	1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO (34.4%)	1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO (34.61%)	1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO (37.0%)
	1604 PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADO (35.3%)	0901 CAFÉ (17.66%)	0901 CAFÉ (27.07%)	0901 CAFÉ (18.1%)	0901 CAFÉ (20.63%)	0901 CAFÉ (24.4%)
	2710 ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO (6.0%)	1701 AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA (10.88%)	1701 AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA (6.03%)	1701 AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA (13.0%)	1701 AZUCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA (8.59%)	2710 ACEITES DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO (6.7%)
Guatemala	0901 CAFÉ (27.0%)	0901 CAFE, INCLUSO TOSTADO O DESCAFEINADO (24.1%)	0901 CAFÉ (23.4%)	1511 ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES (21.7%)	1511 ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES (33.7%)	1511 ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES (35.1%)
	2207 ALCOHOL ETILICO (23.7%)	1511 ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES (21.0)	1511 ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES (21.7%)	0901 CAFÉ (23.4%)	0901 CAFÉ (25.0%)	0901 CAFÉ (21.7%)
	1511 ACEITE DE PALMA Y SUS FRACCIONES (15.2%)	2207 ALCOHOL ETILICO (11.7%)	2207 ALCOHOL ETILICO (9.3%)	2207 ALCOHOL ETILICO (9.3%)	0803 BANANAS (6.7%)	0803 BANANAS (9.3%)
Honduras	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (66.85%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (61.40%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (66.42%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (57.59%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (61.03%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (62.6%)
	0106 LOS DEMAS ANIMALES	0106 LOS DEMAS ANIMALES	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (13.68%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES	0106 LOS DEMAS ANIMALES	0106 LOS DEMAS ANIMALES

	VIVOS (10.88%)	VIVOS (14.19%)		VIVOS (19.69%)	VIVOS (17.60%)	VIVOS (16.66%)
	0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA (9.27%)	0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA (10.35%)	0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA (887%)	0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA (8.44%)	0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA (6.63%)	0203 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE PORCINA (7.73%)
Nicaragua	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (36.84%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (35.45%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (40.45%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (44.22%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (48.81%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (47.30%)
	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (19.95%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (23.66%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (21.24%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (20.40%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (17.60%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (18.34%)
	0201 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA (11.57%)	0201 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA (13.55%)	0201 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA (14.78%)	0201 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA (10.69%)	0201 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA (12.97%)	0201 CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA (13.26%)
Costa Rica	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (19.45%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (21.50%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (24.65%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (25.12%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (23.73%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (23.73%)
	0102 ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA (19.22%)	0102 ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA (20.40%)	0102 ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA (20.38%)	0102 ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA (18.97%)	0102 ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA (20.39%)	0102 ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA (22.02%)
	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (GALLIPAVOS) Y PINTADAS, DE LAS	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (13.56%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (14.20%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (18.45%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (22.02%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (20.39%)

	ESPECIES DOMESTICAS, VIVOS (18.80%)					
Panamá	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (40.70%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (41.20%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (47.02%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (46.0%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (54.41%)	0101 CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS (54.77%)
	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (15.40%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (9.99%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (9.84%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (10.21%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (12.59%)	0105 GALLOS, GALLINAS, PATOS, GANSOS, PAVOS (12.66%)
	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (9.55%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (9.47%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (9.41%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (9.54%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (5.99%)	0106 LOS DEMAS ANIMALES VIVOS (4.63%)

Fuente: Elaboración propia con datos de la SIECA

IV. Obstáculos de las exportaciones salvadoreñas hacia la UE

Al reconocer que los niveles de exportación por parte de El Salvador hacia la Unión Europea son más bajos frente al resto de países centroamericanos, ha resultado fundamental identificar con mayor precisión, las barreras que impiden un crecimiento sostenido en los niveles de exportación y el mayor aprovechamiento del acuerdo comercial con la región europea. Para tal propósito, se ha desarrollado una encuesta dirigida al sector exportador salvadoreño, cuya metodología y resultados se muestran a continuación.

A. Cuestionario de la Encuesta

El cuestionario es pre-estructurado y fue construido con la asesoría técnica de dos entidades ampliamente relacionadas al ámbito comercial del país: Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX) El Salvador y la Dirección de Administración de Tratados Comerciales del Ministerio de Economía. Como resultado, se incorporaron las dificultades que podrían experimentarse, clasificándolas en las dimensiones: barreras de conocimiento, de procedimiento, exógenas e internas en la empresa (véase Anexo 1).

La encuesta está compuesta por 4 secciones, en las que se obtienen datos generales de los exportadores y las posibles dificultades para exportar a la UE, clasificadas en sus diferentes dimensiones. Cabe mencionar que las respuestas derivadas del cuestionario comprenden información cuantitativa, y en menor medida, cualitativa por algunas preguntas abiertas.

B. Diseño Muestral

Conforme a la información obtenida, se determinó la muestra a través del método aleatorio simple, siendo que permite la fijación de un nivel de confianza y la estimación de los errores de muestreo, tomando en cuenta que la población es conocida y finita (Rodríguez, Ferreras y Núñez, 1991). La fórmula empleada para determinar el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 \alpha^2 Npq}{e^2 (N - 1) + Z^2 \alpha^2 Npq}$$

En donde:

- n es el tamaño de la muestra
- $Z \alpha$ es la desviación estándar, es decir, la probabilidad de que los valores obtenidos no sobrepasen los límites definidos y el error de muestreo
- N es la población de estudio
- p es la distribución del universo, indicando la proporción que cumple con una característica previamente establecida
- q es la distribución del universo, indicando la proporción que no cumple con una característica previamente establecida
- e^2 es el error muestral

De acuerdo a la información provista por CIEX El Salvador, la cantidad de exportadores activos totaliza 2,067, de los cuales 1,595 tienen más de una exportación autorizada en los últimos 2 años, hacia cualquier destino. Por otra parte, la cantidad de exportadores que realizan envíos específicamente hacia la Unión Europea totaliza únicamente 218 exportadores.

En base a lo anterior, se consideró al total de exportadores activos como la población, bajo la premisa que cualquier individuo autorizado como exportador en CIEX, pudo haber experimentado alguna dificultad para exportar, incluso si la operación comercial no se concretó.

Para incorporar la distribución del universo o su heterogeneidad, se definió como característica de estudio a los exportadores activos con exportaciones registradas en los últimos 2 años, obteniendo que el 77.2% cumplen con esta característica, mientras que la proporción restante (22.8%) corresponde a exportadores activos que no han realizado envíos.

Para la determinación de la muestra, se planteó un nivel de confianza del 95% y un error muestral igual a $\pm 5\%$, y con ello, la cantidad de encuestas requeridas equivale a 175.

Conforme a lo anterior, se detallan los valores incorporados en la fórmula:

$$n = \frac{(1.64^2)(2,067)(0.772)(0.228)}{0.05^2 (2,067 - 1) + (1.64^2)(2,067)(0.772)(0.228)}$$

$$n = 175$$

C. Recopilación de la Información

Con el objeto de evitar el sesgo en el proceso de selección de los individuos a encuestar, el cuestionario fue enviado al total de exportadores activos, obteniendo respuestas completamente aleatorias.

El levantamiento muestral se llevó a cabo mediante encuestas enviadas electrónicamente, a través de la plataforma Limesurvey, y la recolección completa de encuestas se realizó durante el mes de noviembre de 2019.

Es importante destacar que, durante la obtención de los datos se presentaron las siguientes limitantes:

- a. Un alto número de exportadores expresaron que no han tenido intenciones de exportar hacia la UE, y, por lo tanto, desconocen las barreras que podrían enfrentar.
- b. Algunos exportadores afirmaron que, pese a que han intentado ingresar al mercado europeo, sus productos aún no cumplen con los estándares que la región demanda, y por tanto, no conocen de forma ampliada las barreras.

Estas restricciones redujeron la cantidad de encuestas realmente obtenidas e incrementaron levemente el margen de error. Las respuestas sumaron 155 observaciones ofreciendo resultados con un 95% de confianza y $\pm 5.3\%$ de error.

D. Características generales de los exportadores encuestados

La encuesta se aplicó a 155 exportadores activos, de las cuales 96% son personas jurídicas y 4% personas naturales. Mientras que, por su tamaño se distribuyen de esta forma: 28% son microempresas, 34% son pequeños, 8% son medianos y 30% son grandes⁸. Cabe destacar que las personas incluidas en la muestra no necesariamente exportan a la Unión Europea, con el objeto de conocer aquellas dificultades que posiblemente les impidieron ingresar al mercado europeo.

De hecho, se identificó que sólo el 32.7% de los encuestados exporta a la Unión Europea y el 67.3% no exporta a la región, pero han experimentado dificultades que para distribuir su producto en dicho mercado.

E. Resultados de la Encuesta

A continuación, se presentan los principales hallazgos obtenidos, conforme a la dimensión evaluada:

1. Barreras de Conocimiento

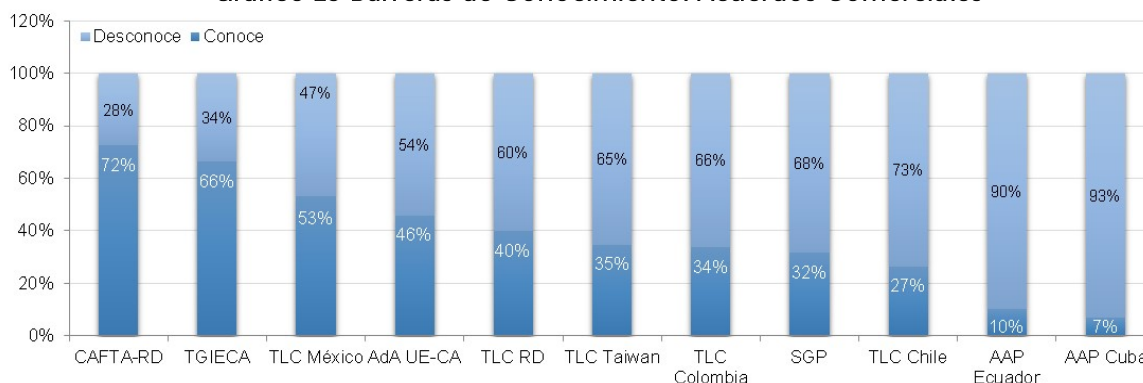
El conocimiento y experiencia que la empresa posea en exportación está directamente relacionado con su desempeño exportador, en este sentido, la ignorancia de los mercados internacionales impide que las empresas se comprometan en mayores actividades de

⁸ Se han clasificado por tamaño, en base a la dimensión laboral (trabajadores permanentes remunerados) conforme a lo sugerido por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE).

internacionalización (Artega y Fernández, 2010)⁹. Esta barrera puede suponer: el desconocimiento de los acuerdos comerciales, por lo cual no se aprovechan; falta de conocimiento de los procedimientos requeridos para exportar; acceso limitado a programas de asistencia para la exportación o desconocimiento de mercados potenciales.

Al evaluar el conocimiento de los acuerdos comerciales ratificados por El Salvador, se obtuvo que el 34.9% son conocidos por los exportadores, mientras que el porcentaje restante se desconoce y, por tanto, se asume que no se están aprovechando al máximo. Entre los acuerdos más populares se encuentran: el TLC entre Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA-RD), el Tratado General de Integración Económica Centroamericana (TGIECA) y el TLC entre México y Centroamérica (TLC México).

Gráfico 13 Barreras de Conocimiento. Acuerdos Comerciales



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Mientras que, los acuerdos con menor grado de conocimiento, cuyo porcentaje fue inferior al 30%, se encuentran el TLC entre Chile y Centroamérica (TLC Chile), el reciente Acuerdo de Alcance Parcial entre Ecuador (AAP Ecuador) y Centroamérica, y el Acuerdo de Alcance Parcial entre Cuba y Centroamérica (AAP Cuba). El AdA UE-CA por su parte, es el cuarto acuerdo más conocido, sin embargo, más de la mitad de los exportadores encuestados lo desconoce.

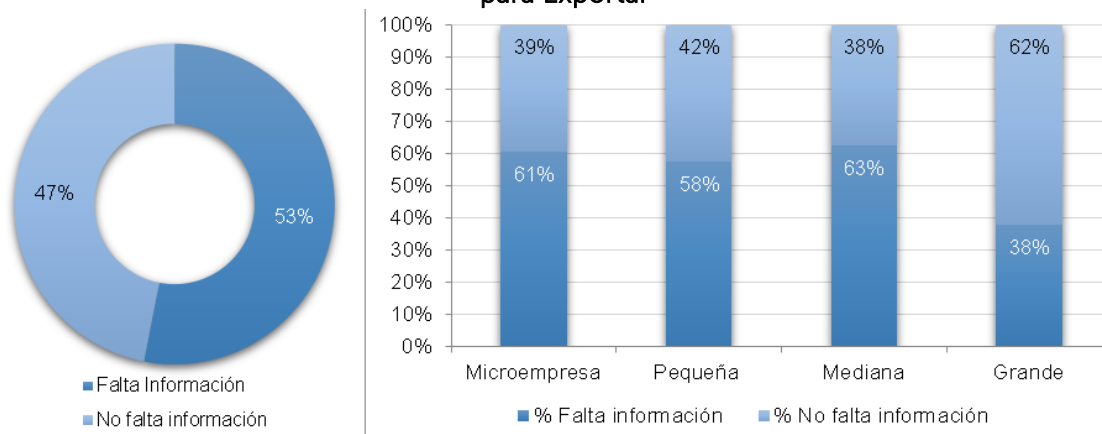
Las microempresas son las que reflejan menor grado de formación sobre los acuerdos a los que pueden acceder; seguidas por la mediana empresa. Por otra parte, las empresas grandes son las que reflejan mayor formación, lo cual es coherente por dos motivos: primero, porque cuentan con mayores recursos para capacitar a su recurso humano, y segundo, suelen ser empresas con mayor incursión en diferentes mercados internacionales, lo que las lleva a acumular una mayor experiencia.

El 95% de los exportadores aseguró que conoce los procedimientos establecidos para exportar, existiendo un nivel de desconocimiento del 5%, identificado en empresas pequeñas y micro. Cabe mencionar que, en esta pregunta se esperaba un nivel de conocimiento pleno, tomando en cuenta que la muestra encuestada corresponde a exportadores activos, pero este hallazgo permite analizar que la brecha puede deberse a alguna de las razones siguientes, o la combinación de ellas:

⁹ El autor cita a: Aharoni, A. N. D. (1966). "The Foreign Investment Decision Process," Harvard Graduate School of Business administration, Division of Research, Boston.

- c. La actividad exportadora es administrada a través de agencias aduanales o logísticas, cuyas asesorías y gestiones son subcontratadas y conllevan un costo.
- d. La información relativa a los procedimientos para exportar no se encuentra completamente accesible y actualizada.
- e. Las empresas pequeñas y micro no tienen la capacidad de invertir en la capacitación continua de su capital humano.

Gráfico 14 Barreras de Conocimiento. Disponibilidad de Información sobre Oportunidades para Exportar



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Al evaluar si existe carencia de información sobre las oportunidades para vender en el extranjero, el 53% de los exportadores confirmaron esta posición, y el porcentaje restante indicó que no existe falta de información. En estos resultados, se evidenció que quienes perciben mayormente la ausencia de información son las empresas clasificadas como medianas y micro. La gran empresa, contrariamente, expresa en mayor proporción que no existe carencia de información sobre oportunidades para exportar.

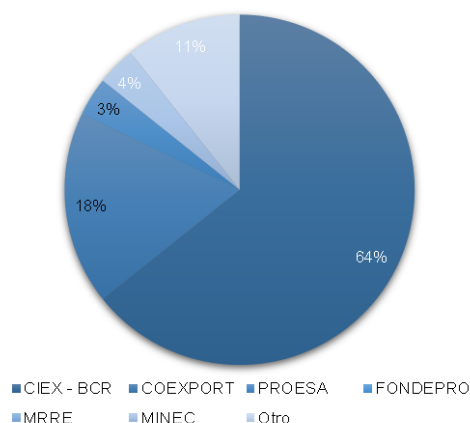
Sobre ello, existe mucha coincidencia en que la falta de información sobre las oportunidades para vender los bienes salvadoreños en el extranjero se debe a los siguientes motivos:

- ✓ No existe una base de compradores potenciales.
- ✓ Falta de capacitaciones, cursos o seminarios gratuitos que profundicen sobre las oportunidades y ventajas del Acuerdo.
- ✓ Escasa información relativa a las regulaciones y normativa europea.
- ✓ Existen reservas en cuanto a la información publicada.
- ✓ Los acuerdos son negociados de forma cerrada, y no existe participación del sector privado.
- ✓ La información publicada no es muy clara y es poco accesible.
- ✓ No existe una oficina que se dedique a orientar y asesorar a los exportadores, paso a paso.
- ✓ Deben existir estudios que valoricen la calidad de los productos salvadoreños en los mercados extranjeros.
- ✓ Los procesos y trámites son en ciertas circunstancias, confusos.
- ✓ Ausencia de promoción a nivel público.

- ✓ Se percibe un favoritismo en el acceso a la información, sobre empresas grandes o que exportan por tradición, frente a pequeños exportadores o que intentan introducirse al sector.

En términos de acceso a programas de asistencia para la exportación (concebidos como asesorías o programas gratuitos que las instituciones públicas y autónomas ponen a disposición del sector), la mediana empresa es la que reporta un mayor nivel de acceso a los mismos (50%), seguida por la gran empresa (31%); mientras que las micro, muestran el menor nivel de participación (21%).

Gráfico 15 Barreras de Conocimiento. Instituciones que brindan Programas de Asistencia



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Entre las instituciones que brindan este beneficio se mencionaron 6 en el cuestionario, pero únicamente en 4 se encontró participación de los exportadores, mientras que, también se mencionaron otras entidades: Dirección General de Aduanas (DGA) y Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL). CIEX-BCR representa la unidad que ha asesorado a más de la mitad de encuestados y le sigue la Corporación de Exportadores (COEXPORT); mientras que, FONDEPRO y el Ministerio de Relaciones Exteriores no registran ninguna participación entre los encuestados.

2. Barreras de Procedimiento

Los obstáculos relativos a los procedimientos, que se han considerado en este estudio han sido: los elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales; la falta de financiamiento para afrontar el período de recuperación de una inversión en la exportación; altos costos de fletes y seguros; la documentación y trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación; el idioma para negociar; la diferencia cultural con sus clientes potenciales; y la dificultad para encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuados en destino. Estos fueron medidos por su grado de dificultad, a partir de la escala del 1 al 5 (1 menor dificultad y 5 mayor dificultad).

Las condiciones que representan un mayor grado de dificultad son los altos costos de fletes y seguros (3.6), así como la burocracia en los trámites y documentación requeridos (3.6), y la falta de financiamiento para la actividad exportadora (3.5). Las dimensiones que tienen un menor grado de dificultad son las diferencias culturales con los clientes potenciales y el idioma para negociar.

Al verificar los resultados en términos de las empresas que exportan a la Unión Europea, se ha mostrado menor grado de dificultad respecto a los exportadores que aún no hacen envíos al continente europeo, ubicando en mayor escala la burocracia en los trámites y la documentación (4.0), así como también los altos costos de fletes y seguros (3.6).



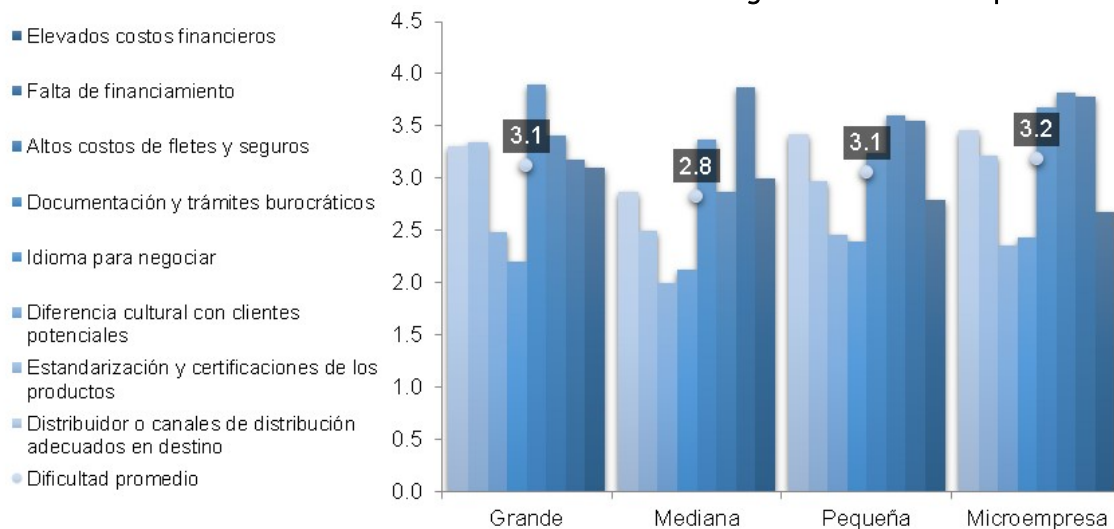
Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Por otra parte, las empresas que aún no exportan a la UE indican que su mayor barrera es la falta de financiamiento (3.7), seguida por la capacidad de encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuados en destino (3.6). Lo anterior, podría aducirse a la escasa capacidad de inversión que tienen las empresas para expandir su segmento de mercado.

Las personas naturales muestran un mayor grado de dificultad en cuanto a barreras procedimentales, sobre todo, en la falta de financiamiento (4.8) y la burocracia en la documentación y trámites (4.0). Las personas jurídicas coinciden en que existe una mayor dificultad en la burocracia de trámites (3.6), y la falta de financiamiento (3.5), pero a una menor escala.

A nivel de tipo de empresas, las micro y pequeñas experimentan, en promedio, un mayor grado de dificultad, sobre todo en la falta de financiamiento y los altos costos de fletes y seguros. Las empresas medianas sufren mayormente la falta de financiamiento y la burocracia documental; mientras que, las empresas grandes, la burocracia de los trámites y la documentación, y los costos elevados de fletes y seguros. En general, todos los tipos de empresas coinciden en que el idioma y la diferencia cultural, generan un menor grado de incidencia en su actividad exportadora.

Gráfico 17 Barreras de Procedimiento. Obstáculos según Tamaño de Empresas



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Los encuestados también evidenciaron otros obstáculos relacionados a los procedimientos, los cuales se resumen a continuación:

- ✓ Diferencia de criterios entre los oficiales aduaneros
- ✓ Falta de recursos para participar en misiones comerciales, ferias y visitas de clientes potenciales en el exterior
- ✓ No existen seguros contra riesgo de impago o de deuda, destinado a empresas exportadoras
- ✓ Alto nivel de burocracia y costos asociados para el envío de muestras, que representan un paso clave en la negociación con clientes potenciales
- ✓ Escasez en oferta de canales de envío (*couriers* y rutas aéreas), comparado con otros países latinoamericanos como México y Costa Rica
- ✓ Se debe reforzar la transparencia en las navieras

3. Barreras Exógenas

Para evaluar las barreras exógenas se utilizó la misma metodología que con las barreras de procedimiento, suponiendo que los siguientes factores pueden causar dificultades al exportador:

- ✓ Barreras arancelarias a las exportaciones
- ✓ Fuerte competencia internacional
- ✓ El producto no tiene demanda en la Unión Europea
- ✓ Inestabilidad política en alguno o varios países de la Unión Europea
- ✓ Los productos están limitados por cuotas regionales o nacionales (también llamados contingentes)

Gráfico 18 Barreras Exógenas. Resultado promedio por Factor



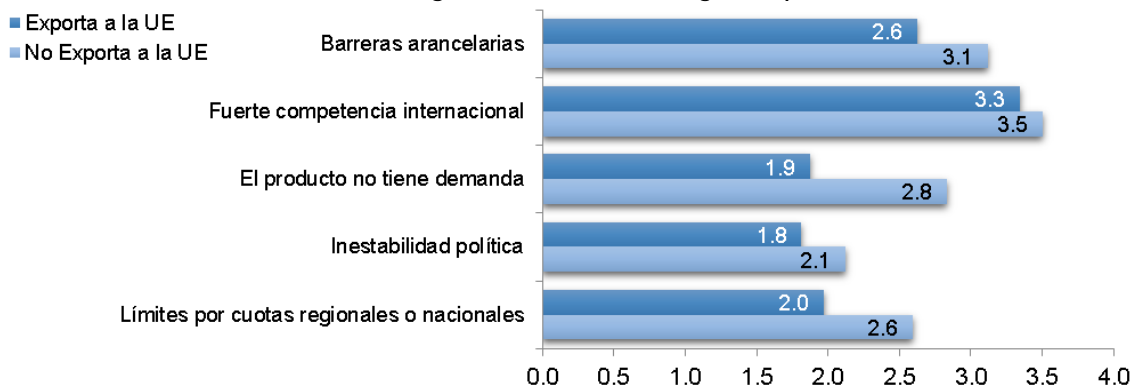
Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

En general, las barreras que ocasionan mayor dificultad a los exportadores son: la fuerte competencia internacional (3.4) y las barreras arancelarias (3.0) (pese a la existencia del Acuerdo de Asociación suscrito con la UE). Esto último se relaciona estrechamente con el desconocimiento relativo a la existencia del AdA UE-CA, al detectar una brecha del 54% de encuestados que lo desconocen, lo que conlleva a asumir que no lo están utilizando y sus ventas están sujetas a los impuestos no preferenciales. Claramente, esto repercute directamente en los costos asociados a la exportación, elevando el precio de venta y restando competitividad a los bienes salvadoreños, lo cual tiene sentido al valorar la otra barrera exógena mencionada: la fuerte competencia internacional.

Esto sugiere, una importante necesidad de capacitar en mayor profundidad, sobre las reglas de origen que deben cumplir los bienes exportados, para acceder a los beneficios que ofrece el AdA UE-CA.

Por otra parte, los exportadores que aún no realizan envíos a la UE indican que la mayor barrera que enfrentan es la fuerte competencia internacional (3.5), al igual que los que si hacen envíos a la UE (3.3), pero a mayor escala.

Gráfico 19 Barreras Exógenas. Obstáculos según Exportaciones a la UE



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

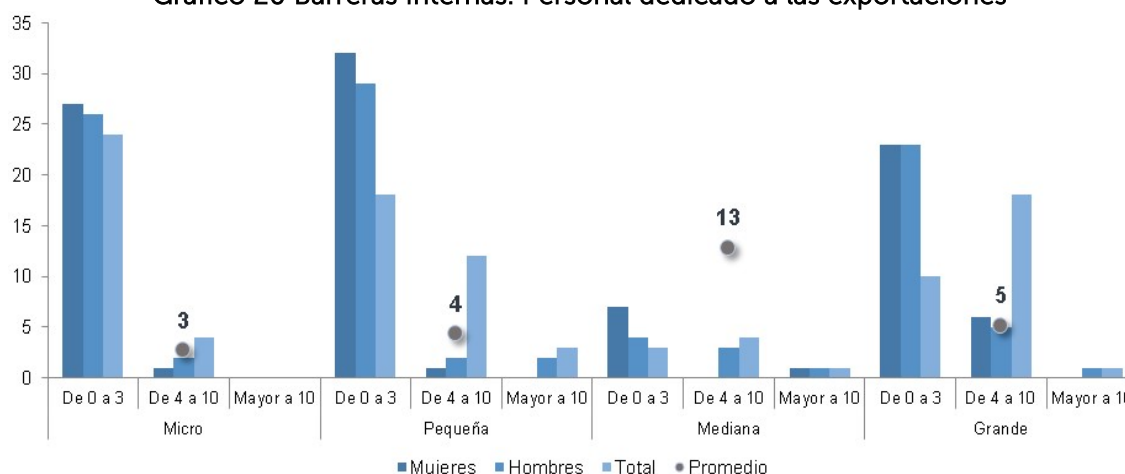
A nivel de persona natural y jurídica, las personas naturales muestran mayores dificultades externas al evaluarse con 3.4, mientras que las personas jurídicas con 2.6. Mientras que, en términos de tipos de empresas, las pequeñas y grandes muestran en general, una dificultad más profunda.

También se mencionaron otros factores que causan dificultad a los exportadores, que no fueron contemplados en el cuestionario, como el envío de productos perecederos, siendo que, el tiempo de tránsito promedio del transporte marítimo ronda entre 16 y 20 días, y la refrigeración de este eleva los costos que debe asumir el vendedor antes de recibir el pago.

Las barreras externas que han tenido menor incidencia en la actividad exportadora han sido: la inestabilidad política (2.0) y los límites por cuotas regionales o nacionales (2.4).

4. Barreras Internas

Gráfico 20 Barreras Internas. Personal dedicado a las exportaciones



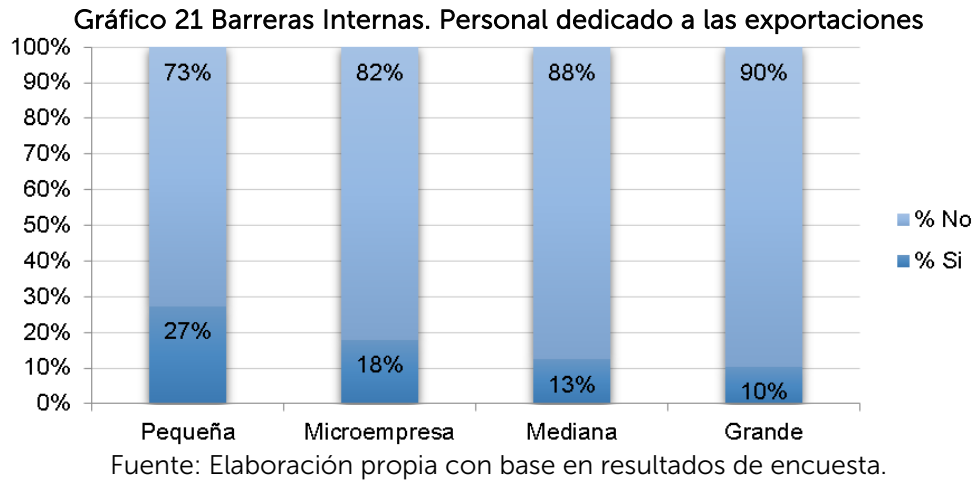
Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

Con el objeto de conocer el recurso humano dedicado a las exportaciones, se consultó el número de empleados que cumplen este rol dentro de cada empresa, y en promedio, se obtuvo que cada exportador contrata a 5 personas (2 mujeres y 3 hombres) para realizar esta actividad. La empresa mediana es la que destina una mayor cantidad de personal, con un promedio de 13 personas, y la microempresa un menor número, al promediar 3 personas. Es importante mencionar, que muchos de los exportadores delegan la logística de las exportaciones a empresas dedicadas a este servicio, y eso repercute en identificar un número reducido de personal.

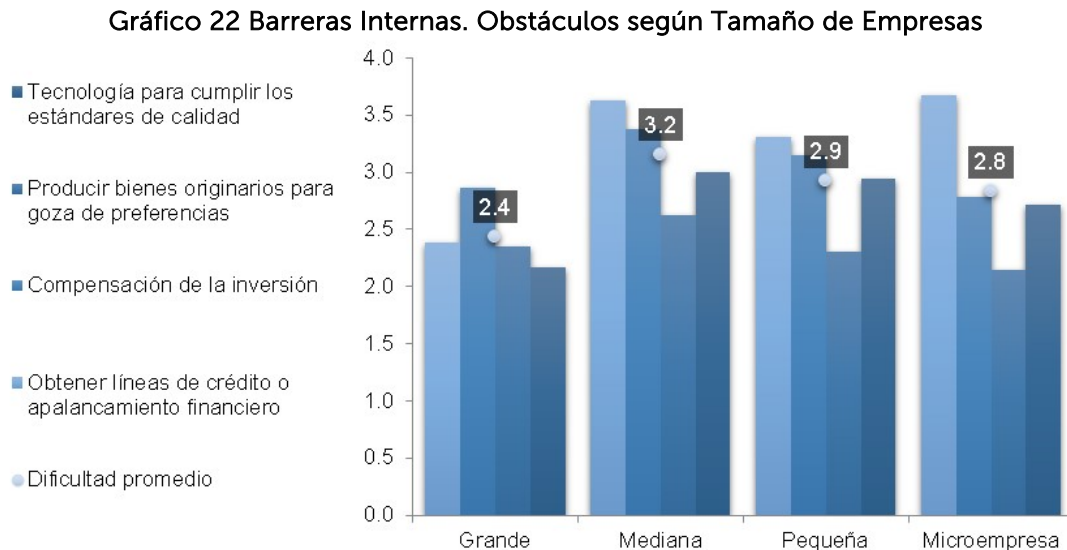
Por otra parte, se evaluó la capacidad de producción para exportar, y en general el 81.6% indicó que son capaces de dar cobertura a las órdenes de compra provenientes del extranjero, mientras que el 18.4% tiene una capacidad de producción insuficiente. Un tercio de las empresas pequeñas expresaron que no lograban producir las cantidades exigidas por sus clientes, y en el caso de las microempresas, un 18%; en cuanto a la mediana y gran empresa, tan solo el 13% y el 10% respectivamente.

La incapacidad de cobertura de órdenes de compra, se debe los siguientes factores según lo expresado por los exportadores: baja capacidad instalada de producción, falta de tecnologías que intervengan en el proceso productivo, capacidad de almacenaje, obtención de materias primas extranjeras, cambio climático, baja diversificación de productos y falta de mano de obra. Esto se

convierte en una importante barrera a la ampliación de las exportaciones hacia cualquier destino, incluyendo el mercado europeo.



Finalmente, se mencionaron otras barreras de tipo internas que podrían incidir en las exportaciones, sobre las cuales se obtuvo, que la obtención de líneas de crédito o apalancamiento financiero (3.2), representa la mayor dificultad, seguido por la dificultad de que los precios de compra compensen la inversión para exportar a la Unión Europea (3.0). La barrera que representa menor grado de incidencia es la producción de bienes originarios para gozar de las preferencias arancelarias (2.3), sin embargo, su grado de dificultad se encuentra casi en el medio de la escala, y a esto debe prestársele especial atención dado el contexto en que pocos exportadores conocen el Acuerdo Comercial suscrito con la UE.



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

La mediana empresa, es la que presenta mayor dificultad en término de barreras externas (3.2), y la gran empresa, menor grado de dificultad (2.4). En general todos los tipos de empresa expresan mayores problemas para obtener líneas de créditos y compensar su inversión.

5. Resumen

A nivel general, se ha detectado que las principales dificultades que experimentan los exportadores al materializar el envío de bienes salvadoreños hacia la UE se concentran en las dimensiones de conocimiento y procedimiento.

A fin de conocer qué elementos tienen una mayor oportunidad de mejora, se han seleccionado, de acuerdo con su criticidad, las barreras con un grado de dificultad mayor al 50% o las que fueron evaluadas en una escala mayor a 3.0, según aplica.

Únicamente se han considerado los resultados obtenidos de forma global, debido a que la selección de la muestra no se realizó por estratos, y, por tanto, los resultados obtenidos al discriminar por micro, pequeña, mediana y gran empresa, no necesariamente son representativos; sin embargo, esto supone una oportunidad para futuras investigaciones.

Tabla 6 Resumen de Dificultades para Exportar hacia la UE

Tipo de Barrera	Descripción	Grado de Dificultad	
		En porcentaje (%)	En escala del 1 al 5 ¹
Conocimiento	Asistencia para exportar	71%	--
	Conocimiento del AdA UE-CA	54%	--
	Falta de información sobre las oportunidades para vender los productos en el extranjero	53%	--
	Conocimiento de procesos para exportar	5%	--
Procedimiento	Altos costos de fletes y seguros	--	3.6
	Documentación y trámites burocráticos	--	3.6
	Falta de financiamiento	--	3.5
	Distribuidor o canales de distribución adecuados en destino	--	3.4
	Estandarización y certificaciones de los productos	--	3.1
	Elevados costos financieros	--	2.9
	Diferencia cultural con clientes potenciales	--	2.4
	Idioma para negociar	--	2.3
Exógenas	Fuerte competencia internacional	--	3.4
	Barreras arancelarias	--	3.0
	El producto no tiene demanda	--	2.5
	Límites por cuotas regionales o nacionales	--	2.4
	Inestabilidad política	--	2.0
Internas	Capacidad de producción insuficiente para exportar	18%	--

	Obtener líneas de crédito o apalancamiento financiero	--	3.2
	Compensación de la inversión	--	3.0
	Tecnología para cumplir los estándares de calidad	--	2.7
	Producir bienes originarios para goza de preferencias	--	2.3

¹En la escala 1 representa menor dificultad y 5 mayor dificultad.

Fuente: Elaboración propia con base en resultados de encuesta.

V. Encadenamientos productivos entre El Salvador y la Unión Europea

La posición geográfica de El Salvador facilita la inserción de las cadenas globales de valor (CGV), por la proximidad con uno de los centros productivos o "fabricas mundiales" más importantes del mundo, Estados Unidos.

Se entiende por CGV al flujo comercial de bienes intermedios, servicios, tecnologías y capitales que se transforman para la producción final en otro determinado país. Las diferencias en infraestructuras y desarrollos tecnológicos entre las economías, así como los costos de transportación, distancia, comunicación, etc. han impulsado el desarrollo de cadenas internacionales de producción.

En El Salvador, la micro, pequeña y mediana empresa representan cerca del 90% del empresariado salvadoreño, lo cual posibilita la especialización en las redes de CGV pues son estos los principales participantes a nivel internacional. Sin embargo, poseen limitantes en el acceso al financiamiento comercial, identificación de socios para operaciones dentro de las CGV, procesos de pagos, competitividad de precios, entre otros.

Las CGV son fuentes de empleo y crecimientos especialmente para países subdesarrollados, sin embargo, para el desarrollo de las CGV se deben desarrollar capacidades productivas, tecnología y habilidades de trabajo adecuadas.

Para identificar las CGV se requiere:

- País estudio (X): país exportador de medios intermedios al país plataforma para su respectiva transformación, en este estudio es El Salvador
- País plataforma (Z): país donde se desarrolla la transformación productiva del insumo importador desde el país estudio y que tiene ventajas a través de acuerdos comerciales vigentes
- Mercado final (Y): país en donde se exportará el producto transformado en el país plataforma, se les conoce como centros productivos o fábricas mundiales.

Supuestos:

- No se consideran los productos que El Salvador ya exporta al mercado final (Estados Unidos) pues ya tienen ventaja competitiva
- Solo se analizarán los posibles encadenamientos productivos de insumos, no se considera el sector servicios.
- No se analizan las normas sanitarias, fitosanitarias y barreras técnicas al comercio
- Se utiliza las tarifas arancelarias brindadas por la OMC.

Procedimiento:

A la base de datos de las exportaciones de El Salvador al resto del mundo se eliminaron los bienes que se exportan a Estados Unidos. Obteniendo:

$$\text{Matriz 1} = \text{EXPXi} - \text{Yi}$$

Se cruzó la matriz 1 con la base de las importaciones de Estados Unidos eliminando las que provienen de El Salvador

$$\text{Matriz 2} = \text{IMPYi} - \text{EXPXi} - \text{Yi}(\text{XiEXPM})$$

La matriz 2 se cruzó con las exportaciones de la Unión Europea a Estados Unidos, generando la "Matriz de complementariedad comercial (MCC) en el cual se tienen todos aquellos bienes que El Salvador exporta al resto del mundo, pero no a Estados Unidos, pero que la Unión Europea si exporta a Estados Unidos.

Después de la matriz resultante se eliminan los productos que reflejan limitaciones en la capacidad productiva en el corto plazo, es decir aquellos que representan menos del 2.9% de las exportaciones salvadoreñas.

Posteriormente se eliminaron los productos salvadoreños que debido a los costos de transporte se encuentran en desventajas competitivas, es decir con un arancel inferior a 6% en Estados Unidos y excluidos de los acuerdos comerciales.

Tabla 7. Encadenamientos productivos

Número HTS	Descripción HTS	Exportaciones El Salvador (sin EE. UU.) (En US\$)	Exportaciones Unión Europea (En US\$)	Importaciones EE. UU. (sin SLV) (En US\$)	Tasas NMF Unión Europea	Tasas NMF Estados Unidos	% de exportaciones de El Salvador
3923	ARTICULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLASTICO; TAPONES, TAPAS, CAPSULAS Y DEMAS DISPOSITIVOS DE CIERRE, DE PLASTICO	162,498,950.54	547,675,554.00	5,327,549,528.03	5.85%	3.60%	4.758%
1701	AZÚCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUÍMICAMENTE PURA, EN FORMA SÓLIDA	145,856,070.15	3,486,058.00	1,184,407,499.22	0%	9.03%	4.271%
6006	LOS DEMAS TEJIDOS DE PUNTO	144,307,218.35	23,183,785.00	466,843,670.81	8%	9.54%	4.226%
8532	CONDENSADORES ELECTRICOS FIJOS,	131,995,770.00	111,888,989.00	1,703,929,444.33	0%	0%	3.865%

	VARIABLES O AJUSTABLES						
4818	PAPEL DEL TIPO UTILIZADO PARA PAPEL HIGIENICO Y PAPELES SIMILARES, GUATA DE CELULOSA O NAPA DE FIBRAS DE CELULOSA, DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA FINES DOMESTICOS O SANITARIOS, EN BOBINAS (ROLLOS) DE UNA ANCHURA INFERIOR O IGUAL A 36 cm O CORTADOS EN FORMATO; PAÑUELOS, TOALLITAS PARA DESMAQUILLAR, TOALLAS, MANTELES, SERVILLETAS, SABANAS Y ARTICULOS SIMILARES PARA USO DOMESTICO, DE TOCADOR, HIGIENICO O DE HOSPITAL, PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PASTA DE PAPEL, PAPEL, GUATA DE CELULOSA O NAPA DE FIBRAS DE CELULOSA	129,620,695.00	34,164,317.00	2,090,768,962.53	0%	0%	3.795%

Fuente: Elaboración propia con datos del BCR, UE y Observatorio de complejidad económica (OEC)

ESTRATEGIA

La estrategia está compuesta por 3 acciones, cuyo propósito es reducir las principales dificultades que enfrentan los exportadores al realizar envíos de bienes salvadoreños hacia la UE, para lograr un mayor aprovechamiento del AdA UE-CA y niveles más altos de exportaciones.

Sin embargo, algunas de las barreras más críticas no se han abordado conforme a lo que se detalla a continuación:

a. Altos costos de fletes y seguros:

Como resultado de la distancia geográfica entre El Salvador y los países que integran la Unión Europea, las exportaciones se transportan por vía marítima en mayor medida, y los precios para este servicio (flete y seguro) son establecidos directamente por las agencias marítimas, sin regirse a ninguna regulación vigente que establezca límites en los precios.

Sobre ello, la Superintendencia de Competencia, afirma que:

“El proceso de integración de las agencias marítimas es resultado de la competencia entre las mismas por atraer a una línea naviera. Esta competencia las incentiva a mantener buenas relaciones con la línea naviera y mantenerla dentro de su cartera de clientes, debido a que existe la posibilidad que la propia línea naviera constituya su propia agencia marítima” (Superintendencia de Competencia, 2015).

En este sentido, se considera que la reducción de los costos de fletes y seguros no comprende un sector que deba regularse, si se encuentran en un esquema de libre competencia.

b. Documentación y trámites burocráticos:

La documentación requerida para exportar hacia la UE se emite de forma electrónica en mayor medida, tomando en cuenta que los documentos aduaneros, certificaciones sanitarias y documentos de transporte, son generados y transmitidos a la Dirección General de Aduanas desde los Sistemas administrados por CIEX El Salvador, de forma totalmente automatizada en un tiempo máximo de 30 minutos. Cabe mencionar que, únicamente los certificados sanitarios son autorizados manualmente por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, pero las delegaciones de dicha institución se encuentran operando en todas las aduanas fronterizas del país.

Mientras que, la prueba de origen que ampara un beneficio fiscal otorgado en el marco del AdA UE-CA, se extiende a través de un certificado de circulación de mercancías EUR.1 que, conforme al instrumento comercial, cumple con características estrictas en el tipo de papel, dimensiones y contenido; motivo por el cual actualmente se emite de forma manual, ya que, a fin de dar cumplimiento a dichos lineamientos, no ha sido posible su automatización. Sin embargo, CIEX El Salvador ha implementado medidas para que, la generación de un certificado de origen se demore un tiempo máximo de 1 hora.

En este sentido, se considera que la burocracia en los trámites y documentación está en un proceso bastante avanzado de reducción de tiempos y migración hacia medios electrónicos, por lo cual, no se añaden medidas que impacten en esta barrera.

c. Fuerte competencia internacional

Ante la creciente competencia internacional y la continua incorporación de nuevas tecnologías en el mercado internacional, es complicado anticiparse y superar los avances de otros mercados, pero se considera que, El Salvador debe integrarse a las cadenas globales de valor ganando competitividad a través del aprovechamiento de los beneficios del AdA UE-CA y la explotación de aquellos productos en los cuales, el país ha demostrado que tiene ventaja comparativa con la región europea.

Para ello, es necesario que se desarrolle la producción de los bienes intermedios que tienen la posibilidad de incorporarse en los encadenamientos productivos, proponiendo los bienes que se detallan en la Tabla 7: artículos para envasado, azúcar de caña, tejidos de punto, condensadores eléctricos, papel, fibras o celulosa, que pueden ser exportados hacia la Unión Europea para su transformación e incorporación a bienes finales.

A continuación, se detallan las medidas que conforman la estrategia:

1. Crear un “Programa de capacitación en comercio internacional”

En la actualidad el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA) lidera el proyecto denominado: promoción de una cultura exportadora nacional, el cual tiene como objetivo fortalecer la oferta exportable salvadoreña, además tienen servicios de información en los cuales se brindan asesorías a las empresas o personas con interés de exportar. Pese a estos programas existentes, los resultados de las encuestas muestran un déficit de información sobre los acuerdos que El Salvador sostiene con diversos países de forma bilateral y en conjunto como región Centroamericana por lo que se plantea como solución la ejecución del programa de capacitación en comercio internacional, coordinado por el Banco Central de Reserva a través de CIEX El Salvador, dirigido a los exportadores del país en el cual se incluye talleres y seminarios presenciales y virtuales sobre:

- ✓ Reglas de origen, beneficios, oportunidades y limitaciones del AdA UE-CA
- ✓ Normas y estándares exigidos por la Unión Europea
- ✓ Clasificaciones arancelarias
- ✓ Estrategias

Misión: Facilitar y promover el comercio exterior a través de capacitaciones a las empresas, gremiales, personas individuales y todos aquellos con intereses en el comercio internacional.

Visión: Ser un programa que genere un impacto positivo en las exportaciones salvadoreñas a través de la capacitación a empresas, gremiales, personas naturales y todos aquellos interesados en el comercio internacional.

Objetivo del programa:

Reducir las barreras de conocimiento que afectan las exportaciones, promoviendo la información contenida en el Acuerdo comercial con la UE, como una herramienta para su mayor aprovechamiento en El Salvador, así como, brindar un acompañamiento a los exportadores para evitar que se pierdan negocios por falta de orientación. Para tal fin, se considera relevante incorporar al programa los siguientes propósitos:

- Ampliar el nivel de conocimientos sobre las normas, beneficios, oportunidades, limitaciones e implicaciones del AdA UE-CA.

- Asesorar sobre el uso de plataformas de comercio exterior entre ellas el Sistema de Importaciones (SIMP), el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX), entre otros.
- Fomentar el trabajo cooperativo con las diferentes instituciones involucradas en el comercio como COEXPORT, PROESA y el Ministerio de Economía (MINEC).

2. Implementar mejoras a los programas de crédito orientados a la exportación y actividades productivas

En la actualidad el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL), provee dos líneas de crédito importantes:

- a. Línea de crédito directa para la actividad productiva, a través del Fondo de Desarrollo Económico (FDE), con la que se busca atender las necesidades financieras para capital de trabajo, maquinaria y equipo, compra de inmuebles, construcciones y remodelaciones, con el fin de aumentar la productividad y la generación de empleo, en cualquier sector económico.

Sin embargo, en el período comprendido entre junio 2014 y mayo 2018, únicamente se otorgaron 1,048 créditos de primera línea, representando un 17% del total de créditos otorgados, y estos se distribuyen entre 15 líneas de financiamiento dirigidas a proyectos de inversión para actividades productivas de corto, mediano y largo plazo (BANDESAL, 2018).

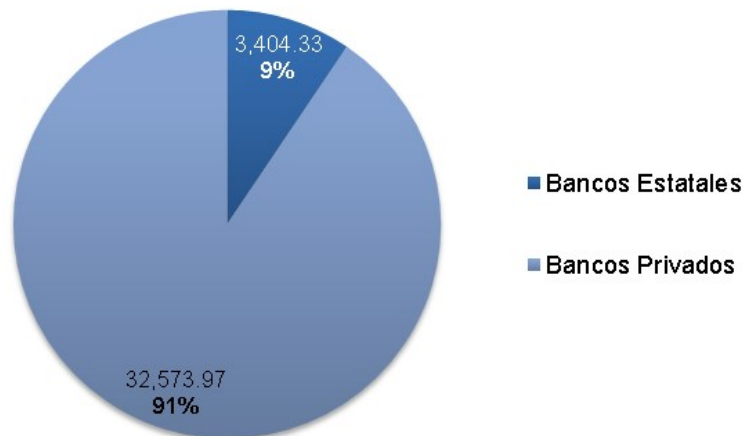
Esto supone, una necesidad de ampliar la cantidad de créditos disponibles para la inversión en capacidad productiva. Para ello, es requerido ampliar el valor disponible en el FDE a través de la búsqueda de programas financiados por organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Adicionalmente, es importante enfocar los créditos en sectores agropecuarios, principalmente para productos tradicionales como café y azúcar, que en El Salvador representan bienes con ventaja comparativa, que también deberían verse reforzados a través de la oferta de coberturas financieras o mecanismos de ahorros y desahorros –tal como lo establece el BID- con el fin de mitigar los riesgos que supone la volatilidad de los precios internacionales.

- b. Línea de financiamiento dirigida al comercio exterior, de segundo piso, cuyas tasas de interés se establecen conforme al criterio de las Instituciones Financieras que promocionan los créditos.

En 2018 los créditos dirigidos específicamente a la exportación representan en promedio un 6.6% de los créditos totales para el comercio exterior; mientras que, sólo el 9.5% de esos créditos, es colocado por instituciones bancarias estatales.

Gráfico 23 Créditos otorgados para las exportaciones



Fuente: Elaboración propia con información de la Superintendencia del Sistema Financiero

- c. Instrumentos de garantía otorgados a través del Fondo Salvadoreño de Garantías (FSG), con el propósito de facilitar el acceso al financiamiento de los sectores productivos, de la micro, pequeña y mediana empresa, entre otros. Para el caso de las exportaciones, los destinos de estos instrumentos son para financiar capital de trabajo de exportación a corto plazo, respaldado con facturas o con órdenes de compra; sin embargo, al cierre de 2018 únicamente se ha colocado el 64% del total de fondos, a las MIPYME, y de esto tan sólo el 37% corresponde al sector comercio, que se distribuye para diversos proyectos productivos, entre ellos, las exportaciones.

Al relacionar esto, con la falta de acceso al financiamiento o apalancamiento financiero como una de las más importantes barreras de procedimiento, es necesario que BANDESAL, en coordinación con el Banco Central de Reserva y la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF), lleve a cabo las siguientes medidas:

1. Desprender el programa de apoyo a las exportaciones de las líneas de segundo piso, y las transforme en un programa de primera línea, mediante el FDE.
Esta acción se enmarca en la Ley del Sistema Financiero para Fomento al Desarrollo, que establece que los recursos del Fondo se deben destinar a la promoción de proyectos viables y rentables, que contribuyan, entre otros, a incrementar la producción y exportación de productos y servicios nacionales; y dichos recursos pueden asignarse directamente a personas naturales o jurídicas del sector privado.
2. Para que los fondos disponibles para crédito sean de mayor magnitud, sería ventajosa la adición de BANDESAL al Programa de Facilitación de Financiamiento para Comercio Exterior del BID.
3. Implementar tasas de interés máximas aplicables por los Bancos del Sistema Financiero, a las cuales sean sujetos los créditos de primera línea que otorga BANDESAL, de conformidad a la fluctuación en las tasas de mercado. Con ello, se regula la tasa diferencial añadida por las instituciones financieras, que evidentemente incorporan la proporción para dar cobertura a los gastos de operación y al margen de rentabilidad, pero este último es el que debe contraerse para que los créditos sean más accesibles para las empresas o personas naturales que están iniciando con sus ventas al exterior.

4. Establecer límites respecto a los montos que pueden destinarse para el financiamiento de las importaciones y de las exportaciones, con el fin de que estos se distribuyan de una forma más equilibrada.
5. Estructurar los procesos de este programa en base a la inclusión financiera, de modo que los fondos sean otorgados a los proyectos que más lo necesiten, para expandir o iniciar sus exportaciones (especialmente dirigidas hacia la UE).

Se sugiere que estos ajustes sean coordinados por el Banco Central de Reserva, mediante la cooperación técnica de BANDESAL y la SSF.

3. Construir plataforma de negocios inteligentes

Con el objeto de estrechar las relaciones entre compradores europeos potenciales y productores salvadoreños, se sugiere la creación de una plataforma de negocios inteligentes que permita a los exportadores promocionar sus bienes a partir de un medio electrónico, sin necesidad de desplazarse físicamente hasta otro Continente para obtener una oportunidad de venta.

Para ello, se sugiere que sea PROESA quien desarrolle la iniciativa, con la cooperación técnica de CIEX a través del Banco Central de Reserva (BCR), el Ministerio de Economía y la Secretaría de Comercio e Inversiones de la Presidencia. Esto requerirá que se invierta en publicidad tanto a nivel nacional como en la región europea, mediante la relación diplomática entre el país salvadoreño y la región económica en mención; que, sin duda alguna, representará un acto en beneficio de la marca salvadoreña.

Esta plataforma deberá contener:

1. Auto-registro de compradores, distribuidores y vendedores
2. Directorio de compradores potenciales europeos (luego podría ampliarse para el resto de los mercados)
3. Directorio de distribuidores potenciales europeos
4. Directorio de vendedores actualizado y clasificado por sector económico
5. Registro de bienes ofertados
6. Registro de bienes demandados
7. Espacios para la negociación
8. Espacios para detallar los estándares y certificaciones requeridas
9. Capacidad de incorporar multimedia que permita una interacción más dinámica

Adicionalmente, deberán llevarse a cabo campañas de divulgación para que el sector exportador desarrolle nuevas capacidades en iniciar y cerrar negocios desde medios completamente digitales.

Esta medida, permitiría reducir la carencia de información sobre las oportunidades para vender los productos en el extranjero, así como también, la falta de cumplimiento de los estándares y certificaciones requeridos en la UE, debido a desconocimiento de estos.

VI. Conclusiones

El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica, contiene una serie de beneficios y oportunidades para la región centroamericana, que sin duda pueden promover el crecimiento económico, la diversificación de la producción, participación en cadenas de valor globalizadas, la generación de empleos, la atracción de inversión y el crecimiento de las exportaciones; sin embargo, estas oportunidades no han sido aprovechadas en la misma magnitud en toda Centroamérica, de hecho Costa Rica y Honduras son los países que registran tasas de crecimiento más significativas en sus exportaciones hacia la UE, mientras que, El Salvador en

conjunto con Panamá son los países con menor grado de crecimiento, aunque este último presenta condiciones macroeconómicas más favorables.

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la encuesta, se identificó que los motivos que conllevan a un bajo dinamismo en los envíos de El Salvador hacia la UE, corresponden a las dimensiones de conocimiento y procedimiento principalmente, y se resumen en: falta de asistencia para exportar, bajo conocimiento del AdA UE-CA, falta de información sobre oportunidades para vender los productos en el exterior, normativas y estándares europeos, falta de financiamiento, altos costos de fletes y seguros, burocracia en la documentación, deficiencia en canales de distribución adecuados en destino y fuerte competencia internacional. Se consideran representativos únicamente los resultados globales, debido a que la muestra no se estimó de forma estratificada, y por tanto, no puede asegurarse la representatividad de las respuestas por sectores: micro, pequeña, mediana y gran empresa.

El país muestra tener ventaja comparativa revelada únicamente en 21 productos tradicionales y manufacturados, que representan tan solo el 12.1% de las exportaciones hacia la UE.

En este contexto, se sugiere: crear un Programa de capacitación en comercio internacional, implementar mejoras a los programas de crédito orientados a la exportación y actividades productivas, y construir una plataforma de negocios inteligente. Sin duda alguna, estas medidas únicamente representan la base de una estrategia de incremento de exportaciones y mayor aprovechamiento del AdA UE-CA dado que será requerida la consecución de diversas fases, en base a resultados. Esto podría ser reforzado mediante el diagnóstico periódico sobre las barreras que frenan las exportaciones salvadoreñas.

Se identificó la existencia de potenciales encadenamientos productivos entre El Salvador y la unión europea para el mercado de Estados Unidos. Los principales productos potenciales según inciso arancelario son los artículos para el transporte o embalaje de bienes, azúcar de caña o remolacha, tejidos de punto, condensadores eléctricos y papel higiénico o toallas. La exportación de bienes intermedios es un mercado que ofrece un gran potencial para incrementar las exportaciones en El Salvador con los beneficios que ofrece el acuerdo regional.

Referencias Bibliográficas

Acción Exterior de la Unión Europea, (2012). *ACUERDO UE-CA Una asociación estratégica entre socios* [en línea]. *EURO Notas*, Delegación de la Unión Europea en Nicaragua. Disponible en: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/nicaragua/documents/press_corner/eurobulletin/2012_11/index.html [accesado el 11 de abril de 2019]

Acción Exterior de la Unión Europea, (2014), Programa Indicativo Plurianual Regional para América Latina. Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD) 2014-2020. Comisión Europea, Dirección General de Desarrollo y Cooperación, EUROPEAID.

Arteaga, J. y Fernández, R., (2010). *Why Don't We Use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium-Sized Enterprises*. Journal of Small Business Management 2010, 48(3), 395–420.

Banco Mundial, (2019). Base de Datos Solución Mundial de Comercio Integrado (WITS, por sus siglas en inglés) [en línea]. Disponible en <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=es> [accesado el 14 de junio de 2019]

BANDESAL, (2018a). Rendición de Cuentas, Período 2017-2018.

BANDESAL, (2018b). Memoria de Labores, Año 2018.

BID, (2019). El Futuro de Centroamérica: Retos para un Desarrollo Sostenible [en línea]. 978-1-59782-355. Coordinadores: Manzano, O., Rivera, L., Ruiz, M., y Trejo, A. Disponible en: https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/El_futuro_de_Centroam%C3%A9rica_Retos_para_un_desarrollo_sostenible_es_es.pdf [accesado el 20 de abril de 2020]

CENPROMYPE, (2018). Informe Regional de Centros de Atención MIPYME, Resultados 2018.

CEPAL, (2016). *El comercio de bienes y servicios en Centroamérica*. Sede Subregional en México, Cordero, M. (LC/MEX/TS.2017/10).

CEPAL, (2013). *Desempeño en el comercio exterior de Centroamérica y el Caribe*. Sede Subregional en México, Mata, H. (LC/MEX/L.1099).

CEPAL, (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: generalidades metodológicas e indicadores básicos*. Documento de Proyecto. Lima, J. (LC/W.216).

Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA), (2018a). Balanza de Pagos de la Región CARD al IV trimestre de 2018.

Consejo Monetario Centroamericano (SECMCA), (2018b). Informe Macroeconómico Regional Anual 2018.

Gobierno de El Salvador, (2013). *Acuerdo de Asociación: Ofreciendo Oportunidades para el Desarrollo. Documento explicativo del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*.

Pérez, S., (2019). Comercio Exterior, Producción y Determinación de Precios del Maíz en México: Implicaciones y Propuestas para Mejorar la Competencia. Tesis (PhD), Universidad Nacional Autónoma de México.

Rodríguez, J., Ferreras, M., y Núñez, A. (1991). *Inferencia Estadística, Niveles de Precisión y Diseño Muestral*. Centro de Investigaciones Sociológicas.

Sistema de Integración Centroamericana (SICA), (2018). Rendición de Cuentas de la Cooperación Regional del SICA 2017, Informe del V Ejercicio.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), (2017). Estrategia Regional de Articulación Productiva MIPYME (SICA-UE) [en línea]. Disponible en:

<http://www.sela.org/es/prensa/servicioinformativo/2017/07/20170706/estrategia-regional-de-articulaci3n-productiva-mipyme/> [accesado el 18 de junio de 2019]

Superintendencia de Competencia, (2015). Condiciones de competencia en el sector mar3timo portuario.

Vicarioli, V., (2011). *Oportunidades y Desaf3os del Acuerdo de Asociaci3n con la Uni3n Europea*. Universidad de Costa Rica. Revista de Ciencias Jur3dicas No. 125 (13-30), mayo-agosto 2011.

Anexos

Anexo 1. Cuestionario de Encuesta a Exportadores Activos

Banco Central de Reserva de El Salvador
Centro de Trámites de Importación y Exportación –CIEX–
Ficha de Investigación



I. DATOS GENERALES DE LAS EMPRESAS			
1.1 Nombre Empresa:	Detalle el Nombre de la empresa:		Código NUE (opcional):
1.2 Sector:	Detalle el Actividad según CIUI:		Código CIUI
1.3 Tamaño de empresa:	1. Microempresa 2. Pequeña 3. Mediana 4. Grande	Código:	1.4 ¿Exporta a la Unión Europea?: 1. Si 2. No
II. DATOS DE ACTIVIDAD DEL EXPORTADOR (Barreras de Conocimiento)			
2.1 Indique cuál de los siguientes acuerdos o tratados comerciales conoce: (opción múltiple) 1. Si conoce 2. No conoce	Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica	Cod:	CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)
	Miembros de la OMC	Cod:	Centroamérica - Panamá (Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua)
	Miembros del MCCA	Cod:	Centroamérica - Chile (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)
	Centroamérica - México (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	Cod:	Centroamérica - República Dominicana (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)
	Triángulo del Norte - Colombia (El Salvador, Guatemala y Honduras)	Cod:	Venezuela (AAP: A25TM N° 27)
	Taiwan (República de China) - Honduras, El Salvador	Cod:	Otro: <small>Detalle Otro:</small>
2.2 ¿Posee conocimiento acerca de los procedimientos de cómo exportar? 1. Si 2. No	Cod:	2.4 ¿Que institución u oficina le brinda mayormente o principalmente asistencia para sus exportaciones?: 1. CIEX 2. COEXPORT 3. PROESA 4. FONDEPRO 5. Ministerio de Relaciones Exteriores 6. Otra:	Cod:
2.3 ¿Recibe asistencia de algún programa para la exportación? 1. Si (pase a P2.4) 2. No (continúe P2.5)	Cod:	<small>Detalle Otro:</small>	
2.5 ¿Cree que existe falta de información sobre las oportunidades para vender su producto en el extranjero? 1. Si (pase a P2.6) 2. No (continúe P3.1)	Cod:	2.6 Detalle porque cree que falta información: <small>Detalle Otro:</small>	
III. DATOS DE ACTIVIDAD DEL EXPORTADOR (Barreras de Procedimiento y Exógenas)			
3.1 ¿Qué barrera de procedimiento le causa mayor dificultad? <small>(en una escala del 1 al 5)(1 menor dificultad y 5 mayor dificultad)</small>		3.2 ¿Qué barrera exógena le causa mayor dificultad? <small>(en una escala del 1 al 5)(1 menor dificultad y 5 mayor dificultad)</small>	
Detalle de las barreras de procedimiento	Escala	Detalle de las barreras exógenas	Escala
Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales.	Escala:	Barreras arancelarias a las exportaciones	Escala:
Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recuperación de una inversión en la exportación.	Escala:	Fuerte competencia internacional	Escala:
Altos costos de fletes y seguros	Escala:	El producto no tiene demanda en la Unión Europea	Escala:
Documentación y trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación	Escala:	Inestabilidad política en alguno o varios países de la Unión Europea	Escala:
Idioma para negociar	Escala:	Los productos están limitados por cuotas regionales o nacionales (también llamados contingentes)	Escala:
Diferencia cultural con sus clientes potenciales	Escala:	Otra: <small>Detalle Otro:</small>	
Barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificaciones de los productos (por ejemplo, la exigencia de una certificación de producto orgánico)	Escala:	3.3 ¿Puede especificar qué tipo de principal apoyo necesaria de las oficinas Gubernamentales para cubrir su mayor barrera o dificultad para exportar?	
Dificultad para encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuados en destino	Escala:	Especifique:	
Otra: <small>Detalle Otro:</small>		Especifique:	
IV. DATOS DE ACTIVIDAD DEL EXPORTADOR (Barreras Internas en las Empresas)			
4.1 ¿Cuánto personal dedicado al planeamiento exportador posee (Total y desglosado por sexo)?	Cantidad total	Hombres	Cantidad
		Mujeres	Cantidad
4.3 ¿La empresa posee Insuficiente capacidad de producción para exportar (no se cubren las órdenes de compra provenientes del extranjero)? 1. Si (pase a P4.4) 2. No (continúe P4.5)	Cod:	4.4 Detalle porque falta capacidad de producción: <small>Detalle Otro:</small>	
4.5 ¿Qué otra barrera interna en su empresa le causa mayor dificultad para exportar? <small>(en una escala del 1 al 5)(1 menor dificultad y 5 mayor dificultad)</small>			
Detalle de las barreras de procedimiento	Escala	Detalle de las barreras exógenas	Escala
Problema para incorporar tecnología que permita cumplir los estándares de calidad.	Escala:	Dificultad para que los precios de compra compensen la inversión para exportar a la Unión Europea	Escala:
Dificultad de obtener o producir producto originario de Centroamérica, y por tanto, no puede gozar de las preferencias arancelarias del Acuerdo Comercial con la UE	Escala:	Dificultad para obtener líneas de crédito o apalancamiento financiero para poder exportar	Escala: