

Escuela Superior de Economía y Negocios

Economía Internacional

Ciclo II 2016



Augusto Alejandro Morales

20123254

Santa Tecla, 24 de junio de 2016

Resumen

Este trabajo trata acerca de las perspectivas actuales y futuras en cuanto a relaciones comerciales de El Salvador con el resto del mundo desde una perspectiva económica y política. Se intenta sintetizar la evolución de las prioridades y la importancia que ha tomado a lo largo de la historia la región centroamericana como plataforma de comercio y conectividad con otros países. Se explica la composición de las exportaciones a lo largo del tiempo y su importancia para el crecimiento económico nacional. Para concluir se lista una serie de desafíos para el futuro y distintas herramientas que se han planteado para solucionarlos.

Futuro de la Integración comercial de El Salvador

A través de los años las prioridades comerciales de El Salvador se han mantenido más o menos constantes en cuanto a socios y han evolucionado poco en materia de composición sectorial. El principal socio comercial es Estados Unidos y por mucho tiempo ha gobernado la política comercial nacional, no ha sido sino hasta años recientes y debido a cambios en la ideología de gobierno que se han reenfocado los esfuerzos de política comercial hacia Asia y el sur de América.

En los últimos años la búsqueda de la diversificación del comercio ha provocado que se inicien acuerdos parciales con Ecuador, Bolivia, Chile y Corea. Además, se renegóció el acuerdo con Colombia que genera valor para El Salvador de cerca de 10 millones de dólares y el principal recurso que se exporta a dicho país provienen del sector farmacéutico, es decir son de naturaleza más sofisticada a la usual. También fue renegociado el tratado comercial con Taiwán, con el que por ahora la mayoría de las exportaciones se ha mantenido en el sector primario

Pese al considerable peso de E.E.U.U. en la balanza comercial nacional, el mercado centroamericano se ha mantenido como un no muy lejano segundo lugar en cuanto a socios comerciales desde la década de los 50, cuando comenzó la fiebre integracionista. Centroamérica se ha visto siempre como un primer paso hacia el mercado mundial, una oportunidad de expandir el alcance y lograr economías de escala, parte de los sectores más importantes que aprovechan este mercado cercano son la industria farmacéutica, cartón, papel y los plásticos.

El Salvador, con una apuesta comercial importante por el sector agrícola que ha representado por mucho tiempo poco más del 20% de las exportaciones hacia el mundo, ha visto su desarrollo económico limitado en gran medida debido a su extensión territorial y también a su rápido crecimiento demográfico. La industrialización a finales de los 50 era imperante para ampliar la actividad económica nacional, tanto mundial pero específicamente para los países menos desarrollados de América Latina, sin embargo, el mercado local era insuficiente para impulsarla por cuenta propia.

En 1951 se conformó mediante la Carta de San Salvador, la Organización de Estados Centroamericanos ODECA, que se componía de una junta de los ministros exteriores de cada país miembro, además de algunos órganos comprendidos en la carta misma, como un consejo económico. Los países que la comprendían, siguiendo el marco de pensamiento cepalino, coincidieron en que era en pro del desarrollo

de todos focalizar sus esfuerzos hacia la construcción de una zona de comercio integrada en Centroamérica.

En 1951 por iniciativa de El Salvador y Nicaragua, auspiciados por ODECA; se firmó el primero de una serie de tratados bilaterales que darían origen a la zona de libre comercio en Centroamérica. Si bien estos tratados fueron un paso importante hacia la aceleración del comercio, eran bastante restrictivos en su naturaleza, lo que es de esperarse ante países que recién empiezan a abrirse a la idea del comercio externo, sin embargo, en 1960 se consolidó el Tratado General de Integración Económica Centroamericana que contaba con el apoyo de la CEPAL.

Económicamente en Centroamérica se alcanzaron crecientes grados de industrialización debido al rápido desarrollo del comercio intrarregional, socialmente se aceleró el proceso de urbanización y se ampliaron los estratos medios de la sociedad. Fue una época de abundancia para Centroamérica. A nivel intrarregional el comercio creció 20% durante esta etapa, el crecimiento del PIB fue en promedio de 7.1% según datos del banco mundial. Sin embargo, todo esto ocurrido paralelo a una brecha comercial, financiera y tecnológica importante entre muchos de los países que conformaron el Mercado Común Centroamericano.

Incluso en los años previos al MCCA, Centroamérica era una región caracterizada por una alta desigualdad en el desarrollo. Países como Guatemala y El Salvador habían alcanzado un nivel más alto de industrialización, mientras que Honduras y Nicaragua se habían relegado a la agricultura, esto precisamente debido a los distintos enfoques en materia económica que había tomado en su política interna cada país.

Las disparidades en el desarrollo previas al MCCA se vieron directamente reflejadas en su ejecución. Hubo varios intentos para equiparar el desarrollo en los distintos países miembros, uno de ellos era el Banco Centroamericano de Integración Económica que se ocupaba de apoyar proyectos localizados en los países más rezagados. Otro ejemplo es el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, que procuraría la asignación de proyectos industriales entre países, sin embargo, este tuvo muy poca aplicación (Fuentes, 2011).

Al final, esto desembocó en la concentración de actividades industriales en los países centroamericanos relativamente más desarrollados. Lo que ocasionó que los beneficios de la integración se posicionaran inequitativamente, aumentando la brecha de desarrollo entre unos países y otros. Como resultado de esto,

en 1969, estalló el conflicto armado entre El Salvador y Honduras debido a la invasión de agricultores salvadoreños en tierras hondureñas, conocida erróneamente como “la guerra del fútbol”.

La ruptura del comercio entre Honduras y El Salvador significó el fin del Mercado Común. Honduras se retiró virtualmente de la mayoría de sus compromisos multilaterales a finales de 1970, se suspendieron también las labores de los órganos nacidos con el tratado general de integración. A pesar de esto el comercio recíproco entre la mayoría de los miembros del MCCA se siguió rigiendo por las reglas establecidas en el tratado general de integración y continuó su tendencia al alza, en parte excluyendo a Honduras hasta 1981 cuando retomó el comercio con El Salvador.

La nueva ola de pensamientos en los 90's llamada consenso de Washington llegó temprano a los países Centroamericanos y para 1991 se había conformado el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). En la cumbre de presidentes de 1990 se empieza a gestar la idea de revitalizar los esfuerzos de integración económica. En pro de construir y perfeccionar los pilares rectores para integrar a Centroamérica en el comercio mundial, se redactaron dos documentos: “Bases para un Nuevo Tratado de la Integración Económica Centroamericana” y el “Marco Conceptual del Protocolo de Integración Económica - Justificación, Características y Contenido-” (Amador, 1995).

Así nace un renovado esfuerzo de integración, ahora con un enfoque de posicionamiento en el comercio global en lugar del crecimiento del comercio interno. Esta vez el rumbo del comercio no lo marca fundamentalmente la industria sino cualquier producto o servicio en el que cada país posea la ventaja comparativa.

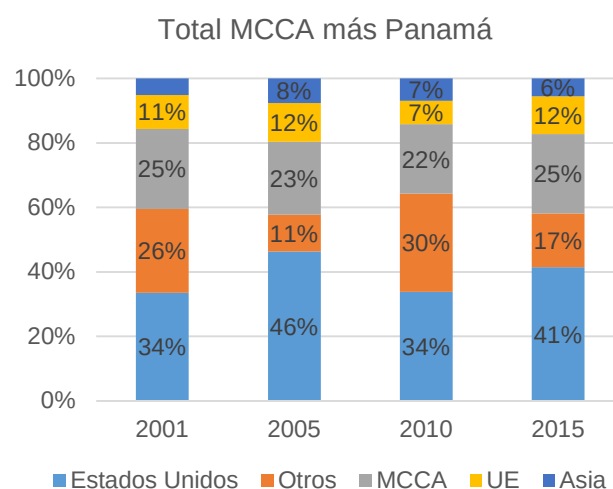
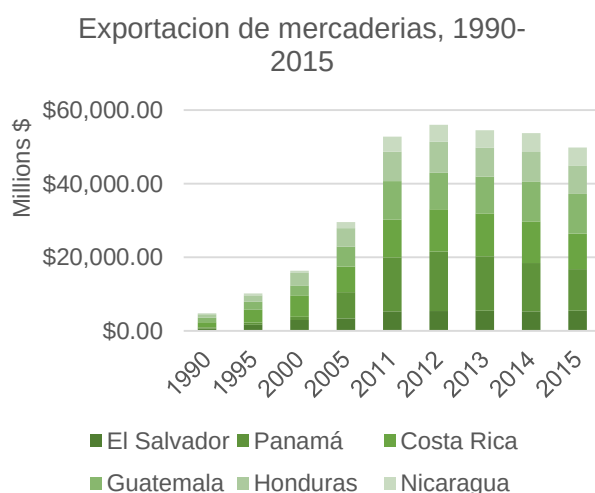
Países como Guatemala, Honduras y El Salvador han hecho grandes avances en el proceso, constituyéndose y conformando el llamado “Triángulo Norte”. Con el pasar de los años, y gracias a la flexibilidad planteada desde las bases del proceso de integración, este ha avanzado y mutado hacia dimensiones que se encuentran fuera de los intereses meramente económicos. Se ha dado luz a distintos proyectos integradores que van desde una red vial centroamericana hasta la distribución de energía eléctrica.

La integración comercial centroamericana le ha permitido a El Salvador negociar grandes acuerdos con terceros países que han pulido las bases de la integración, uno de los dos más importantes el DR-CAFTA. Este acuerdo es un TLC firmado con E.E.U.U. por los cinco países del MCCA y República Dominicana. Este además de su esencia comercial abarca aspectos de homologación de normas en lo que respecta a

la propiedad intelectual, inversiones, aspectos laborales y ambientales; lo que facilitó un acercamiento entre los países sobre temas no considerados previamente en el MCCA.

El segundo convenio más importante que ha conseguido firmar América Central como región es el “Acuerdo de asociación de Centroamérica con la Unión Europea”. Este pacto al igual que el CAFTA, ha conseguido mejorar en algunos aspectos la integración, como por ejemplo conseguir la participación de Panamá en el proceso de integración de una unión aduanera. Si bien para la Unión Europea la región de Centroamérica representa apenas un 0.19% de su actividad comercial, para los centroamericanos esta región representa el segundo socio comercial más grande luego de Estados Unidos con alrededor de un 12% de las exportaciones.

El tratado comercial con la Unión Europea también ha obligado a contrastar dos realidades de la integración económica, empezando desde la negociación del acuerdo en donde la UE ha participado como una unidad mientras que el MCCA ha negociado como un bloque de países, más que como una región. Cada país en Centroamérica ha expresado distintos intereses y excepciones al negociar el tratado, en cambio Europa ha mostrado la unidad en los objetivos de la negociación.



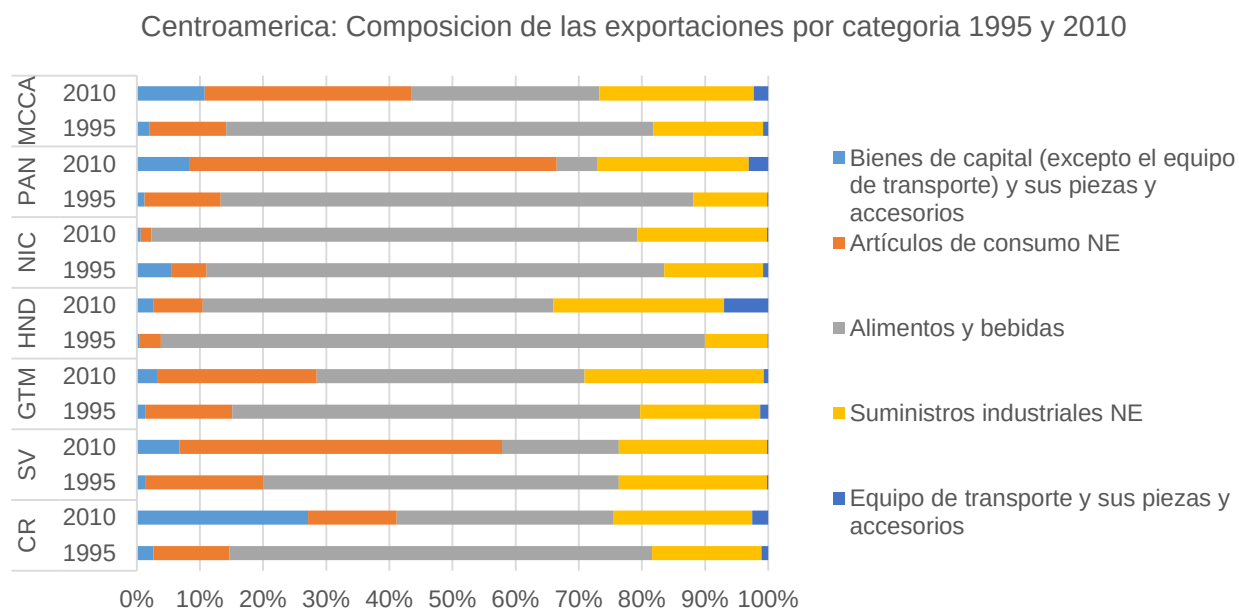
Fuente: Elaboración propia con datos de www.trademap.org (2015)

La integración comercial centroamericana se ha fortalecido en gran medida durante los últimos 20 años proporcionando a los países que la integran una oportunidad de competir en el comercio mundial. En los últimos 10 años las exportaciones de los seis países han crecido en promedio 6%. Si bien Estados Unidos es el socio más importante, el MCCA alcanza un fuerte segundo lugar para los países de la región (Gráfico B). Adicionalmente los países centroamericanos han pasado de exportaciones de naturaleza agropecuaria

en su mayoría, a comerciar con bienes manufacturados que requieren un grado de sofisticación más alto. El MCCA ha permitido a El Salvador y los demás países progresar en el proceso de integrarse al comercio mundial, gracias al alcance que le brinda un mercado regional a la empresa privada.

El comercio intrarregional, parece estar avanzando hacia el sector de servicios, en especial hacia los llamados servicios Back-office así como otras relacionadas con mano de obra calificado como aparatos electrónicos e implementos médicos, en especial en el caso de Costa Rica. La mayoría de la IED proviene de Estados Unidos y está focalizada en la industria de las maquilas textiles, cuya operación se ha visto facilitada mediante la implementación de zonas francas y de una cadena de producción intrarregional de la que El Salvador forma parte importante.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2015)



Si bien el comercio se ha fortalecido gracias a la integración, existen retos importantes para el futuro, entre ellos: demostrar los beneficios que ofrece al sector productivo exportador el avance hacia la integración, ya que este, paradójicamente quizá, ha sido en varias ocasiones uno de los detractores más importantes, evitando por ejemplo el libre comercio de azúcar y café. Muchas de las quejas de la industria provienen de la dificultad que implica el cruce de fronteras. A pesar de todos los acuerdos multilaterales, este problema se contempló durante la última presidencia pro-tempore del SICA, lo que concluyó en la publicación del

documento publicado por el COMIECO que se titula “Estrategia Centroamericana de Facilitación del Comercio y Competitividad con Énfasis en Gestión Coordinada de fronteras”.

La incorporación de Panamá al proceso integracionista presenta otro desafío sustancial y es necesario ajustar los compromisos y tratados adquiridos entre este país y los demás de la región. El Salvador ha demostrado su voluntad porque el mercado común suceda, en parte lo que busca es crear el reconocimiento mundial como región que le es imposible conseguir por su cuenta, debido a la extensión de su mercado. Por otro lado, para el futuro se perfila, por iniciativa de El Salvador, un tratado comercial regional con Corea del Sur, lo que se espera fortalezca los lazos entre los países que han llevado a la formación de esta área comercial.

En resumen, como se ha expuesto, la prioridad para El Salvador siempre ha sido la conformación de una imagen regional fuerte para posicionarse en los mercados internacionales y se plantea para el futuro ampliar el portafolio de sus socios comerciales en busca de diversificar los riesgos de focalizar las exportaciones en una sola economía. Esto implica la firma de distintos tratados que se concretaran en la medida que la región demuestre mayor integración y construya su imagen como una zona sólida para la generación de utilidades a través de la inversión privada, así mismo esto dará soporte a los acuerdos bilaterales en los que El Salvador se profile para el futuro.

Bibliografía

- Álvarez., Á. S. (2010). El análisis de las relaciones comerciales de Centroamérica y la Unión Europea desde una perspectiva de economía política. *xii Reunión de economía mundial, Santiago de Compostela*.
- Amador, M. E. (1995). El Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana: ¿base de desarrollo o tumba del proceso integracionista? *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 9-37.
- Cáceres, L. R. (1994). Costos y beneficios de la integración centroamericana. *Revista de la CEPAL*, 111-128.
- Cordero, M. (2014). *El comercio de bienes y servicios en Centroamérica, 2014*. Mexico, D.F.: CEPAL.
- Delgado, P. A. (1965). Origen, estructura y funcionamiento del Mercado Común Centroamericano. *Investigación Económica*, 569-594.
- Fuentes, A. P. (2011). *El estado actual de la integración en Centroamérica*. Mexico: CEPAL.
- Guerra-Borges, A. (2001). Integración latinoamericana: dos épocas, dos estilos. Una reflexión comparativa. *Iberoamericana*, 61-79.
- Lindenberg, M. (1988). Crisis and Economic Strategy 1930-1985, Lessons from History. *The Journal of Developing Areas*, 155-178.
- López, M. G. (1993). El Salvador 1950-1970: Latifundios, integracion y crisis. *Revista de Historia de América*, 37-62.
- Portillo, N. P. (1999). La Integración Económica Centroamericana en el Contexto Mundial. *Revista Geográfica*, 167-186.
- Rosenthal, G. (1984). Algunas lecciones de la integración económica en América Latina: el caso de Centroamérica. *Estudios Internacionales*, 493-512.
- Santamaría, O. A. (2003). Los retos de la integración regional en Centroamérica. *Revista de Fomento Social*, 58, 191-211.
- Willmore, L. (1989). La promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones en la industria centroamericana. *Revista de la CEPAL*, 49-68.