



INFORME

CENTROAMERICANO



PERÍODO
2004-2006

Intal

Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - INTAL

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
Informe Centroamericano N° 3. Abril 2007



Intat

*Informe Centroamericano
Número 3*



INFORME
CENTROAMERICANO

2004-2006



Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe - BID-INTAL
Esmeralda 130 Pisos 16 y 17 C1035ABD Buenos Aires, República Argentina
Tel: (54 11) 4320-1850 Fax: (54 11) 4320-1865
E-mail: pubintal@iadb.org <http://www.iadb.org/intal>

Los autores son responsables de las ideas y opiniones expuestas, las cuales no necesariamente pueden reflejar políticas y/o posiciones del BID o del INTAL.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
Informe Centroamericano N° 3
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, abril 2007.
156 p.; 28 x 21 cm.
ISBN-13: 978-950-738-260-4
1. Integración Económica I. Título
CDD 338.9

US\$ 15,00

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Mariana R. Eguaras Etchetto

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

INTRODUCCIÓN

RESUMEN EJECUTIVO

i

I. PANORAMA MACROECONÓMICO

1

A. Escenario internacional

1

Características del contexto económico mundial

1

El MCCA en el escenario internacional

2

B. Evolución macroeconómica del MCCA

3

Hechos estilizados de la evolución reciente del nivel de actividad

3

*El patrón de crecimiento de las economías del MCCA:
ahorro, inversión y exportaciones netas*

4

El sector externo

7

C. Política económica: instrumentos y resultados

15

Política fiscal

15

Política cambiaria y monetaria

17

Inflación

18

Tipo de cambio real

19

D. Ingresos y empleo

20

E. Conclusiones

21

II. PANORAMA DEL COMERCIO E INVERSIONES

23

A. Evolución del comercio total

24

B. Exportaciones sin maquila

27

C. Exportaciones bajo el régimen de maquila

30

D. Comercio intrarregional

35

E. Composición sectorial de las exportaciones

38

F. Características de la IED hacia y dentro del MCCA

43

G. Empresas regionales

46

III.	ESTADO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA	49
A.	Zona de Libre Comercio de Centroamérica	51
B.	Unión Aduanera Centroamericana	55
	<i>Avances</i>	56
	<i>Tareas pendientes e inconsistencias</i>	63
	<i>El gran desafío: el cambio de paradigma</i>	66
C.	El Plan Puebla Panamá	67
IV.	CENTROAMÉRICA Y EL RD-CAFTA	71
A.	Las dificultades del proceso de aprobación del RD-CAFTA	71
B.	Los procesos de implementación del Acuerdo	74
C.	Los primeros efectos visibles del RD-CAFTA	78
D.	Los problemas de las agendas complementarias	80
E.	Impacto del RD-CAFTA sobre la integración centroamericana	83
V.	CONCLUSIONES: PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS FUTUROS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA	87
ANEXO I.	Principales indicadores macroeconómicos	93
ANEXO II.	Principales indicadores del comercio y la inversión	97
ANEXO III.	Marco General para la Negociación de la Unión Aduanera en Centroamérica	123

BIBLIOGRAFÍA

ABREVIACIONES Y ACRÓNIMOS

a.a.	Anual acumulativo
AEC	Arancel Externo Común
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático <i>Association of Southeast Asian Nations</i>
ATV	Acuerdo sobre Textiles y Vestido
BCH	Banco Central de Honduras
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCN	Banco Central de Nicaragua
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CARHCO	<i>Central American Retail Holding Company</i>
CAUCA	Código Aduanero Uniforme Centroamericano
CBERA	<i>Caribbean Basin Economic Recovery Act</i>
CCAD	Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo
CEIE	Comité Ejecutivo de Integración Económica
CINDE	Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo
CIPF	Convención Internacional de Protección Fitosanitaria
CNZF	Comisión Nacional de Zonas Francas de Nicaragua
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CMC	Consejo Mesoamericano de Competitividad
COEXPORT	Corporación de Exportadores de El Salvador
COMIECO	Consejo de Ministros de la Integración Centroamericana
COMITRAN	Consejo Sectorial de Ministros de Transporte
COMTELCA	Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones
FAUCA	Factura Única Centroamericana
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GE - CAPITAL	<i>General Electric Capital Corporation</i>
HIID	<i>Harvard Institute for International Development</i>
HIPC	<i>Highly Indebted Poor Countries</i> Países pobres muy endeudados
HSBC	<i>HSBC Banking Group</i>
HTS	<i>Harmonized Tariff Schedule</i>
i.a.	Interanual
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión Extranjera Directa
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INTAL	Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
INVESTINGUATEMALA	Agencia de Promoción de Inversión en Guatemala
INT/ITD	División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos del BID
FINDE	Fondo del Instituto Nicaragüense de Desarrollo
MCCA	Mercado Común Centroamericano

MCC	Corporación del Desafío del Milenio <i>Millenium Challenge Corporation</i>
MDRI	<i>Multilateral Debt Relief Initiative</i> Iniciativa Multilateral para el Alivio de la Carga de la Deuda
MIPyMEs	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
NMF	Nación más favorecida
OEA	Organización de los Estados Americanos
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIE	Oficina Internacional de Epizootias
OMC	Organización Mundial del Comercio
PCA	Promedio simple del crecimiento anual
PED	Países en desarrollo
PIB	Producto interno bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
p.p.	Puntos porcentuales
PPP	Plan Puebla Panamá
PROESA	Promoviendo Inversión en El Salvador
PROEXPORT	Agencia de Promoción de Exportaciones de Colombia
PRONICARAGUA	Agencia de Promoción de Exportaciones de Nicaragua
REER	Tipo de cambio real de equilibrio - <i>Real Equilibrium Exchange Rate</i>
RD-CAFTA	Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica <i>United States-Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement</i>
SA	Sistema Armonizado
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
SITC	<i>Standard International Trade Classification</i>
SMEs	<i>Square Meter Equivalents</i>
S&P	<i>Standard & Poor's</i>
TACA	Transportes Aéreos Centroamericanos
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLC	Tratado de Libre Comercio
TPL	<i>Tariff Preference Level</i> - Nivel arancelario preferencial
UA	Unión Aduanera
UE	Unión Europea
UN-COMTRADE	<i>United Nations Commodity Trade Statistics Database</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
USAID	<i>United States Agency for International Development</i> Agencia para la Cooperación Internacional de Estados Unidos
USITC	<i>United States International Trade Commission</i>
V.A.	Valor Agregado
VESTEX	Comisión del Vestido y Textiles de Guatemala
VPN	Valor presente nominal
WDI	<i>World Development Indicators</i>
ZLC	Zona de libre comercio

PRESENTACIÓN

La serie de Informe Subregionales de Integración constituye un esfuerzo del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) destinado a fomentar el conocimiento y la difusión de información sobre los procesos de integración vigentes en América Latina y el Caribe.

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) es una de las experiencias destacadas de la región. Este sub-bloque está constituido por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, todos ellos países firmantes del Tratado General de Integración Económica que data de 1960.

Mediante la publicación de este Informe N° 3, el propósito del INTAL es brindar un panorama de la evolución y principales desarrollos del proceso de integración centroamericana, dirigiéndose a una audiencia amplia con interés en el mismo: funcionarios gubernamentales, comunidad académica, sociedad civil y sector privado, entre otros. Este Informe se publica también en idioma inglés con la finalidad explícita de llevar los contenidos del documento a un público aún más amplio.

Este Informe N° 3 abarca, en términos generales, el período que se extiende desde 2004 hasta 2006. La coordinación y la edición del Informe final estuvieron a cargo de Ricardo Carciofi, Director del INTAL, y Jaime Granados, Especialista en Comercio de la División de Integración y Comercio del Departamento de Integración y Programas Regionales (INT/ITD) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los capítulos que componen este documento fueron elaborados por distintas personas de INT/ITD e INTAL, a saber: Capítulo I por Romina Gayá y Alejandro Ramos; Capítulo II por Ziga Vodusek y Carolina Mary Rojas Hayes; Capítulo III por Jaime Granados y Daniel Vázquez, y Capítulos IV y V por Jaime Granados.

Continuando con el objetivo de satisfacer las expectativas que ha despertado la aparición de los anteriores informes, invitamos a los lectores a enviar sus comentarios y/o sugerencias a fin de mejorar en el futuro el alcance o el enfoque del contenido de estas publicaciones.

INTRODUCCIÓN

El presente Informe tiene el objetivo de ofrecer un panorama del estado de la integración en Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua). En especial, se enfoca en los temas comerciales y económicos, pero también señala la relevancia de algunos otros temas de la cooperación funcional, particularmente del Plan Puebla Panamá (PPP). No aborda los temas de la integración política o social.

El Capítulo I brinda un panorama del escenario internacional en que se ubicó la región,* su situación macroeconómica, los principales rasgos de las políticas económicas de las países que conforman el bloque, la situación de los ingresos y el empleo, así como los principales desafíos económicos que enfrenta Centroamérica para aprovechar mejor los procesos de integración económica que sostiene.

El Capítulo II examina la evolución, composición, destino y origen del comercio y de la inversión en la región. Este capítulo toma en cuenta las diferencias que implica el análisis cuantitativo al incluir o excluir el comercio que se genera en el contexto de los regímenes especiales (zonas francas y regímenes de perfeccionamiento activo), que para efectos prácticos aquí se les denominará "maquila".

El Capítulo III se enfoca en el estado de la integración formal, fundamentalmente los avances en materia de la zona de libre comercio (ZLC), la Unión Aduanera (UA) y el PPP, así como los nuevos paradigmas de la integración y los importantes desafíos pendientes.

El Capítulo IV está concentrado hacia temas del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica (RD-CAFTA *United States-Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*), particularmente en lo que toca a las dificultades de su proceso de aprobación e implementación, la problemática que ha envuelto a las agendas complementarias, los primeros efectos visibles del Acuerdo, así como su impacto posible en la integración centroamericana.

El Capítulo V ofrece un resumen de los principales temas, los desafíos más relevantes que tienen ante sí los países de Centroamérica para profundizar la integración, así como otros factores que tienen una fuerte incidencia sobre el carácter e intensidad de la integración, tales como las futuras negociaciones con la Unión Europea (UE).

Como se señaló en la presentación, en líneas generales, este Informe cubre el período que va desde 2004 a 2006 (período de referencia). El grueso de la información presentada en el Capítulo I (panorama macroeconómico) cubre hasta el año 2006, mientras que el II (panorama del comercio e inversiones) está basado en estadísticas de los años 2003 a 2005 y, cuando la disponibilidad de datos lo permitió, 2006. Adicionalmente, los restantes capítulos registran algunos acontecimientos sucedidos en enero de 2007.

* Aunque en el contexto de la terminología oficial del BID y del INTAL, Centroamérica es una "subregión", en este documento será también aludida como "región".

RESUMEN EJECUTIVO

Durante el período 2004-2006, Centroamérica ha realizado esfuerzos importantes por completar su zona de libre comercio (ZLC), profundizar la Unión Aduanera (UA) y lanzar el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica (RD-CAFTA *United States-Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*). En la ruta hacia una unión económica, se han obtenido varios logros, pero el proceso aún se encuentra a mitad de camino. Las voluntades políticas de la subregión coinciden en impulsar la dinámica de la integración y profundizar su avance. No obstante en el curso de esta labor se han puesto en evidencia importantes limitaciones.

El entorno económico global ha sido relativamente favorable en este período. Las exportaciones reflejan un comportamiento dinámico, pero se han deteriorado sosteniblemente los términos de intercambio. Así, pese a la creciente importancia de las remesas, el déficit de la cuenta corriente se mantiene elevado. La inversión extranjera ha tenido un impacto positivo, pero Centroamérica permanece vulnerable ante una eventual desaceleración en el crecimiento de sus principales socios comerciales (particularmente Estados Unidos), al aumento de las tasas internacionales de interés y a los altos precios del petróleo. La competencia asiática en los mercados de exportación plantea preguntas sobre la sostenibilidad de los actuales flujos de comercio.

La ZLC está virtualmente completa. No obstante, se requiere eliminar las pocas barreras arancelarias y no arancelarias que persisten así como lanzar iniciativas de facilitación del comercio intra-bloque. El mercado regional puede servir de plataforma de lanzamiento para las actividades de internacionalización de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs). Los trabajos para concluir la UA son muy importantes, pero todavía quedan desafíos internos y externos muy difíciles de franquear. En particular, se debe concluir el arancel externo común (AEC), generar un marco que permita la libre circulación interna, coordinar las políticas e instrumentos comerciales aplicables al comercio con terceros países (tratados de libre comercio), fortalecer el marco jurídico y coordinar más estrechamente las negociaciones comerciales.

El RD-CAFTA fue aprobado en cinco de los siete países y los primeros beneficios empiezan a aflorar. Las dificultades en su aprobación y en su implementación pusieron a prueba la gobernabilidad de la región y mostraron las limitaciones del régimen político y de sus instituciones. Las agendas complementarias fueron motivo de intenso debate. El RD-CAFTA ha sido catalizador de discusiones más amplias en la región, tales como las reformas macroeconómicas necesarias, nuevas políticas sectoriales, el desarrollo sostenible y la equidad social. Es importante la adopción de mecanismos de maximización de oportunidades y minimización de vulnerabilidades sectoriales y sociales. Su aplicación no puede dilatarse en el tiempo, en virtud que los compromisos sensibles del Acuerdo han sido postergados hacia el futuro. En términos generales, el RD-CAFTA pareciera tener más efectos positivos que negativos sobre el proceso de integración de Centroamérica, aunque existe el riesgo de no obtener el rédito esperado.

La negociación de un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y Centroamérica representa una oportunidad para la subregión. La negociación será difícil y compleja pero en el mejor de los casos tendría un impacto muy positivo sobre la integración centroamericana. Las lecciones de la negociación del RD-CAFTA deben capitalizarse en esta ocasión, particularmente aquellas relativas a participación social y diseño de agendas complementarias.

Será importante en el futuro tener una visión más amplia y coherente de la integración centroamericana. Hay actualmente iniciativas comerciales, políticas y de cooperación funcional que se desarrollan de manera independiente. La integración es un proceso en continuo movimiento y se le deberá dar seguimiento cercano para dotarla del marco adecuado de políticas, instituciones y reglas para cada momento.

Si bien se percibe de manera visible la importancia de la integración, queda claro que hay factores externos que la condicionan fuertemente. El rol de Estados Unidos y Europa continúa siendo crucial, aunque nuevos actores, como México, tienen cada vez mayor importancia.

I. PANORAMA MACROECONÓMICO

La economía mundial se expandió entre 2003 y 2006 a un ritmo mayor que durante los años anteriores. Este dinamismo -particularmente el proveniente de la recuperación estadounidense- impulsó el crecimiento de los países del Mercado Común Centroamericano (MCCA), a través de la mayor demanda de productos de exportación y el aumento de las remesas. Asimismo, el alto nivel de liquidez internacional se tradujo en un aumento de la inversión extranjera en la subregión, en particular de capital financiero.

A pesar del entorno favorable, las economías del MCCA crecieron a un ritmo menor que a fines de los años noventa y mostraron un desempeño inferior al resto de América Latina. Este rezago relativo se explica por dos elementos que hicieron que el contexto externo resultara menos benévolo. Por un lado, el aumento de los precios internacionales de las materias primas perjudicó a Centroamérica en su carácter de importadora neta de petróleo, alimentos y otros productos básicos. Este incremento deterioró los términos de intercambio, profundizó el déficit comercial y generó presiones inflacionarias. Por otro lado, las exportaciones de manufacturas livianas centroamericanas han perdido dinamismo ante la competencia de China y otros países asiáticos en su principal mercado de destino: el estadounidense. La apreciación real frente al dólar reforzó esta última tendencia.

La fase de recuperación de la actividad que se inicia en 2003 se tradujo en un despegue modesto de la inversión, que se acelera sólo hacia 2006. Costa Rica, Nicaragua y El Salvador han efectuado un esfuerzo de ahorro interno destinado, en los dos primeros casos, a mejorar el saldo de las exportaciones netas, mientras que en el tercero, éste se ha asignado en parte a la inversión. Un patrón opuesto se observa en Honduras y Guatemala, donde la recuperación se ha sustentado más en el ahorro externo, hecho que se refleja en un crecimiento más intenso de las importaciones respecto de las exportaciones.

Entre 2003 y 2006 el déficit de la cuenta corriente del bloque se mantuvo estable en términos del producto, aunque se registran importantes cambios en su composición con relación a los años anteriores. El saldo negativo del comercio de bienes aumentó de manera sustancial, puesto que las importaciones se expandieron más rápidamente que las exportaciones. El crecimiento de las ventas externas respondió primordialmente al aumento del volumen, en tanto que en las compras al resto del mundo predominó el efecto precio. El déficit del intercambio de mercancías fue compensado parcialmente por variaciones positivas en las balanzas de servicios, rentas y, principalmente, las transferencias -impulsadas por las remesas de los emigrantes. En el financiamiento del déficit corriente perdió importancia la inversión extranjera directa (IED) con relación a los flujos de capital financiero cuyo ingreso permitió a la subregión acumular reservas internacionales.

Los países del bloque buscaron establecer la disciplina fiscal y reducir el déficit público, objetivos que se vieron amenazados por el aumento del precio de los *commodities* y las catástrofes naturales. A pesar de ciertas mejoras -se destaca el alivio de la deuda externa de Honduras y Nicaragua-, las cuentas públicas continúan mostrando un elevado grado de fragilidad. Por otra parte, en un contexto de apertura financiera y alta dolarización de las economías de la subregión, el margen de acción de la política monetaria para contener la inflación fue limitado aunque se ha logrado mitigar en algo la vulnerabilidad de los sistemas financieros.

A. Escenario internacional

Características del contexto económico mundial

Entre 2003 y 2006 la economía mundial se expandió sostenidamente, a un ritmo mayor respecto de la media de años anteriores: 4,8% promedio anual acumulativo (a.a.) en el cuatrienio, frente a 3% a.a. entre

1990 y 2002. La aceleración del comercio global fue aún más notoria, ya que entre 2003 y 2005 aumentó 17% a.a., casi triplicando la tasa del período previo.

La presente fase expansiva se encuentra muy marcada por las políticas implementadas por las autoridades estadounidenses tras la finalización, en 2001, de un período de intenso y sostenido crecimiento del producto y la inversión. Excepcionales medidas fiscales y monetarias impidieron la profundización de la crisis en Estados Unidos y estimularon, por canales comerciales y financieros, la actividad en diversos países. Bajas tasas de interés y abundante liquidez en los mercados financieros, precios en alza de las materias primas (por el vigor de la demanda y, en algunos casos, por inestabilidad geopolítica) y en baja de muchos productos industriales (por el aumento de la competencia y la productividad) transmitieron el crecimiento y desahogaron el sector externo de diversos países. Cabe enfatizar la influencia alcista de la demanda de China en el precio internacional de las materias primas y de las presiones deflacionarias de sus exportaciones de manufacturas livianas.

Aunque durante 2005 y 2006 la onda expansiva terminó propagándose a Japón y la Unión Europea (UE), en el curso del último año han ido apareciendo signos de debilidad en la actividad de Estados Unidos. Alzas progresivas de la tasa de interés y un exceso de endeudamiento de los hogares comenzaron a enfriar la actividad inmobiliaria -uno de los puntales de la recuperación- a lo que deben sumarse los altos precios de la energía. Esto hizo que el ritmo de crecimiento estadounidense se suavizara en el curso del año, con perspectivas de ulterior debilitamiento en 2007. El producto interno bruto (PIB) se expandió a una tasa interanual (i.a.) cercana al 3% en el segundo semestre, frente 3,6% en el primero, en tanto que el dólar experimentó un debilitamiento, cuyo trasfondo es el agudo desequilibrio externo de los Estados Unidos. Por su parte, el PIB de China creció 10,7%, levemente por encima del año previo, pero con una contribución más destacada de las exportaciones netas y menor de la inversión debido a políticas restrictivas puestas en práctica a mitad del año. Con ello, China se proyectó, si bien en rangos marginales, más como competidora que como demandante en el mercado mundial, respecto a su papel en años previos.

El MCCA en el escenario internacional

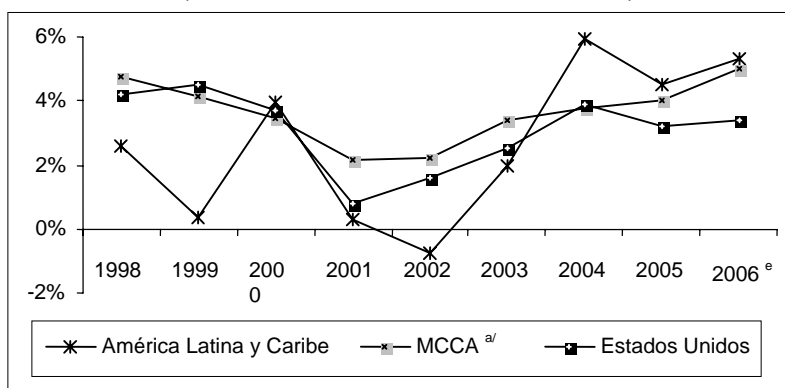
La recuperación del PIB estadounidense y, en menor medida, el crecimiento de los países asiáticos, México y la UE estimularon la actividad en el MCCA a través de un incremento de la demanda de sus principales productos de exportación y de una notable expansión de las remesas de los centroamericanos residentes en el exterior (especialmente en Estados Unidos). El aumento de la actividad turística, los flujos de IED y de capital financiero -gracias esta última a la liquidez y las bajas tasas de interés imperantes en los mercados internacionales- influyeron positivamente en las economías de la subregión.¹

No obstante, en todos los países del MCCA -excepto Honduras- el PIB se incrementó más lentamente que a fines de los años noventa. Al comparar con el resto de América Latina y con otros países en desarrollo (PED), se constata que la recuperación del MCCA impulsada por el favorable escenario internacional resulta modesta. Este rezago responde en gran medida a dos factores que impidieron que el bloque se beneficiara del contexto externo en la misma medida que otras economías latinoamericanas, tales como Venezuela, Brasil, Argentina o Chile (Gráfico 1).

¹ En este aspecto, Costa Rica, El Salvador (cuya deuda está calificada como "grado de inversión desde 1997") y Guatemala aprovecharon las bajas tasas de interés internacionales para colocar deuda en los mercados externos en condiciones ventajosas en comparación con el pasado. De acuerdo a la información disponible, las emisiones internacionales de bonos entre 2003 y 2006 alcanzaron, respectivamente, US\$ 800, US\$ 1.935 y US\$ 680 millones. Honduras y Nicaragua tienen acceso restringido a los mercados internacionales de capitales por sus programas de reducción de deuda (CEPAL [2006] p. 199).

En primer lugar, la escalada del precio internacional de las materias primas perjudicó al MCCA, debido a que estos países son importadores netos de petróleo, alimentos y otros productos básicos. Este aumento impulsó la inflación interna, redujo el ritmo de crecimiento del PIB y deterioró los términos de intercambio, lo que contribuyó a profundizar el déficit del comercio de bienes. Adicionalmente tuvo un costo fiscal para El Salvador y Honduras, dado que ambos países otorgan subsidios para compensar estos aumentos.

GRÁFICO 1
MCCA, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y ESTADOS UNIDOS: PIB
 (1998-2006 - Variación real interanual)



Notas: ^e Estimaciones.

^{a/} Promedio simple de la tasa de crecimiento de los cinco países.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Fondo Monetario Internacional (FMI).

En segundo término, la subregión se vio afectada negativamente por la pérdida de competitividad frente a China y otros países asiáticos en el mercado mundial de manufacturas intensivas en mano de obra. Tal como se verá en el Capítulo II, la industria de textil y vestido fue una de las más perjudicadas por esta competencia, especialmente a partir de la caducidad, a fines de 2004, del Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que regulaba la aplicación de cuotas a las importaciones del sector. Si bien el impacto negativo del avance de China no es tan notorio como en el caso de México o República Dominicana, a partir de 2005 los envíos del MCCA de estos productos a Estados Unidos -su principal destino- se reducen, siendo Nicaragua la única excepción a esta tendencia. Cabe destacar que las prendas de vestir representan más de la mitad de los envíos del bloque a Estados Unidos.

B. Evolución macroeconómica del MCCA

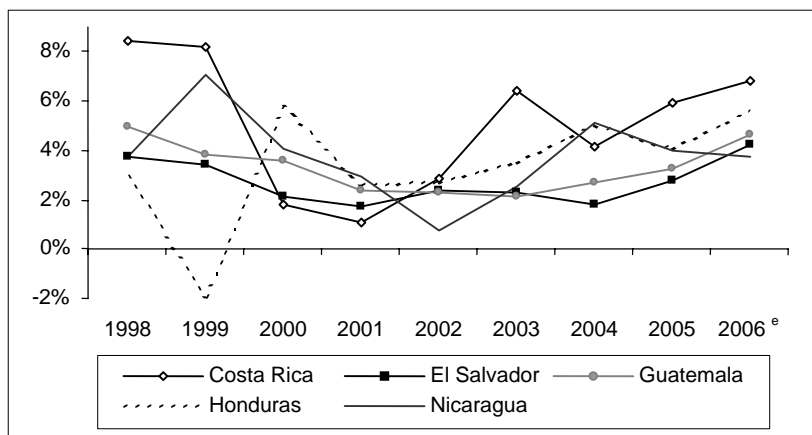
Hechos estilizados de la evolución reciente del nivel de actividad

Entre 2003 y 2006 las economías del MCCA crecieron, en promedio, 4,0% a.a.² Durante los dos primeros años del período analizado la expansión fue más lenta, en tanto que a partir de 2005 se observó una aceleración en todos los países que integran el bloque, a excepción de Nicaragua. El contexto internacional no tuvo un impacto homogéneo sobre los países de la subregión, en tanto que los componentes de la demanda interna tampoco se comportaron de manera uniforme.

² Promedio simple de la tasa de crecimiento de los cinco países.

Los más dinámicos fueron Costa Rica y Honduras, cuyo PIB aumentó, respectivamente, 5,8% y 4,5% a.a., superando la media latinoamericana. Guatemala y El Salvador mostraron las tasas de crecimiento más bajas (3,2% y 2,7% a.a., respectivamente); la aceleración del ritmo de expansión observado a partir de 2005 es un hecho alentador, aunque no basta para alcanzar a los países más dinámicos de la subregión ni al promedio de América Latina (4,4%). En Nicaragua el producto creció a razón de 3,8% a.a., perdiendo vigor durante 2005 y 2006 (Gráfico 2).

GRÁFICO 2
MCCA: PRODUCTO BRUTO INTERNO, POR PAÍSES
 (1998-2006 - Variación real interanual)



Nota: ^e Estimaciones.

Fuente: CEPAL.

El patrón de crecimiento de las economías del MCCA: ahorro, inversión y exportaciones netas

La fase contractiva de la economía mundial, que comenzó a perfilarse en 1997 con la crisis asiática y alcanzó un mínimo con la leve recesión que atravesó la economía estadounidense en 2001, afectó la actividad de los países del MCCA en dos aspectos. En primer lugar, desde el punto de vista de la tasa de crecimiento del PIB, el episodio resultó relativamente benigno ya que se limitó a provocar una desaceleración de las economías, sin que ninguno de los cinco países registrara una verdadera contracción, a diferencia de varias economías sudamericanas (Gráfico 1).

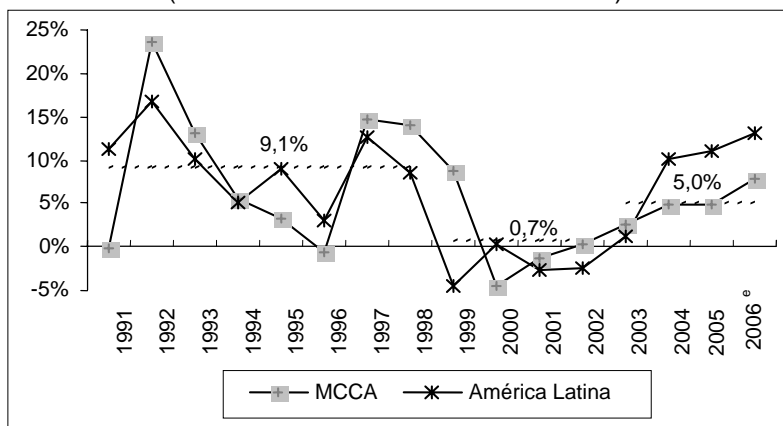
Sin embargo, un efecto más significativo se produjo sobre la inversión bruta de capital fijo, componente esencial de la inversión,³ variable que acusó una caída significativa y cuya recuperación ha sido más bien lenta y de menor intensidad que la del conjunto de América Latina (Gráfico 3). Si se considera la media simple de las tasas de variación de la inversión interna bruta de capital fijo real⁴ de las cinco economías del MCCA puede observarse que, si bien con una amplia oscilación, en promedio esa variable alcanzó a expandirse 9,1% a.a. durante el período 1991-1998. Entre 1999 y 2002, en cambio, el crecimiento fue de sólo 0,7%, con registros negativos en 2000 y 2001. En el curso de esos cuatro años, esta variable

³ La inversión (o formación interna bruta de capital) se compone de la formación interna bruta de capital fijo y la variación de inventarios.

⁴ Medida a precios constantes en dólares del año 2000, según la metodología de CEPAL. Se ha optado por analizar la tasa de variación de la inversión y no la tasa de inversión (inversión/PIB) debido a los problemas de escala que tiene este indicador en algunos países del MCCA.

experimentó en los cinco países al menos una caída, destacándose las contracciones de Nicaragua, Honduras y Guatemala en el año 2000 (11,1%, 7,6% y 8,8%, respectivamente).

GRÁFICO 3
MCCA Y AMÉRICA LATINA: TASA DE CRECIMIENTO
DE LA INVERSIÓN BRUTA EN CAPITAL FIJO REAL
 (1991-2006 - Variación real interanual)^{a/}



Notas: Las líneas horizontales denotan la tasa promedio de crecimiento de la inversión en el MCCA en los períodos respectivos.

^e Estimaciones.

^{a/} Promedio simple de las variaciones interanuales de los países considerados en cada agregado.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

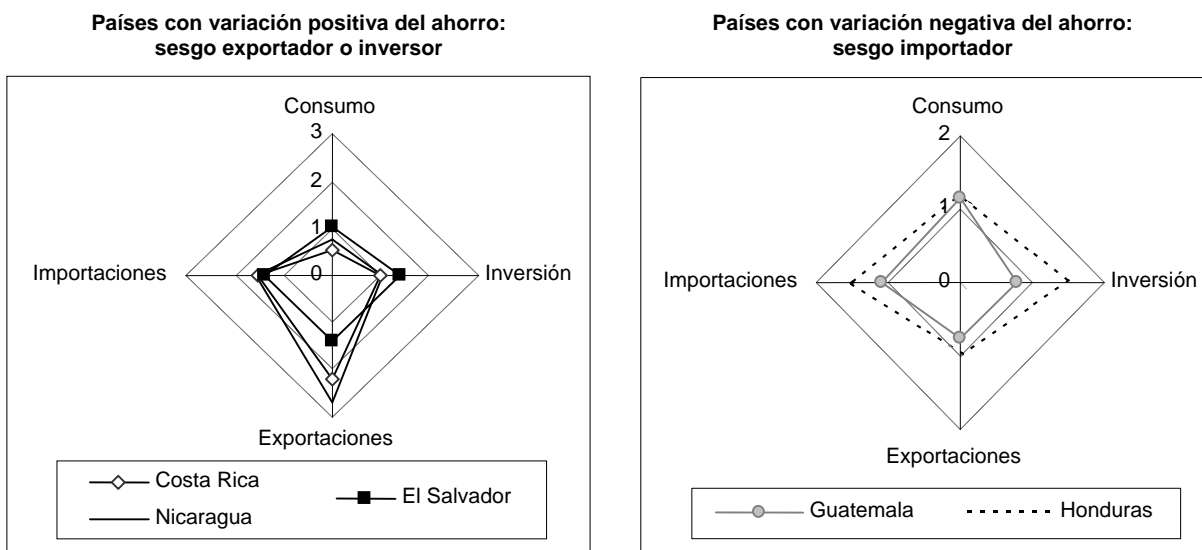
Durante la fase de recuperación, el crecimiento de este componente de la inversión fue bastante modesto durante el bienio 2003-2004, con un comportamiento reminiscente del ciclo de la economía estadounidense en la cual, a diferencia de fluctuaciones previas, la expansión estuvo liderada por el consumo más que por la inversión (ver Ramos y Ryd [2005]). Entre 2005-2006, sin embargo, la formación bruta de capital fijo ha tendido a acelerarse. Según cifras preliminares para 2006, éste sería el primer año en que esta variable no registra una tasa negativa en ninguno de los países y alcanza un crecimiento promedio para el bloque de 7,9%; sin embargo, la tasa correspondiente al cuatrienio (5%) está por debajo de la media regional que ronda 9%.

Una perspectiva más detallada por países del patrón de crecimiento entre 2003-2006 aparece cuando se examina la intensidad del crecimiento de los distintos componentes del gasto (consumo, inversión,⁵ exportaciones e importaciones) con respecto a la expansión del PIB, es decir, mediante la elasticidad producto que exhiben estos agregados en la contabilidad a precios constantes (Gráfico 4).⁶

⁵ Capital fijo + variación de inventarios.

⁶ Ver información detallada en el Cuadro 2 del Anexo 1.

GRÁFICO 4
MCCA: ELASTICIDAD PRODUCTO DE LOS COMPONENTES DEL GASTO, POR PAÍSES
 (2003-2006)^{a/}



Notas: Consumo: Gasto privado y gasto del gobierno en consumo final.
 Inversión: Inversión interna bruta de capital = inversión interna bruta en capital fijo + variación de inventarios.
 Exportaciones: Incluye bienes (maquila y no maquila) y servicios.
 Importaciones: Incluye bienes (maquila y no maquila) y servicios.
^{a/} 2006: Estimaciones.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

Si se considera la intensidad del aumento del consumo con relación al producto aparecen dos comportamientos diferenciados al interior del MCCA. Por un lado, en Costa Rica, El Salvador y Nicaragua, el consumo se mantuvo relativamente acotado con respecto a las variaciones del PIB registrándose una elasticidad menor o igual a 1; por el otro, en Guatemala y Honduras la elasticidad es mayor que 1. En el primer grupo la recuperación implicó, pues, un esfuerzo de ahorro interno ya que el consumo creció en menor proporción que el producto. Esto es particularmente cierto para Costa Rica y Nicaragua, donde este excedente no tuvo como principal destino la inversión sino el mejoramiento del saldo de exportaciones netas -el otro uso alternativo del ahorro generado-, lo cual se manifiesta con claridad en la mayor elasticidad de las exportaciones en comparación con las importaciones. En El Salvador, en cambio, la relativa restricción del consumo implicó una cierta expansión de la inversión.

En el segundo grupo (Guatemala y Honduras), por el contrario, la recuperación se ha desarrollado con un sesgo opuesto, volcado más bien hacia el consumo que al ahorro interno. En estos países las importaciones crecen con mayor intensidad que las exportaciones indicando que el crecimiento ha tendido a apoyarse en el ahorro externo. En Guatemala, dicho ahorro financió básicamente consumo (la elasticidad de la inversión es baja), mientras que en Honduras la formación de capital jugó un papel más relevante durante la recuperación, sobre todo gracias a fuertes inversiones en energía y telecomunicaciones que se dieron entre los años 2003 y 2004.

El sector externo

Para el sector externo de los países del MCCA, la coyuntura económica mundial configurada a partir de 2003 ha tenido efectos positivos y negativos que se reflejan en los distintos rubros de sus balanzas de pagos (Cuadro 1).⁷ Históricamente, estos países registraron un déficit en la cuenta corriente de su balanza de pagos que, entre 1995 y 1999, promedió 4,8% del PIB.⁸ En ese período de referencia, los flujos netos de capital financiero y sobre todo de IED compensaron este saldo negativo, aunque también fue necesario para ello financiamiento excepcional, recibido por Nicaragua y Honduras.

CUADRO 1
MCCA:^{a/} EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS
(1995-2006 - Porcentajes del PIB)

Concepto	1995-1999	2000-2002	2003-2006 ^{b/}
Cuenta Corriente	-4,8	-5,3	-5,0
Mercancías ^{c/}	-7,2	-10,7	-14,2
Servicios	-0,4	0,3	0,5
Rentas	-2,8	-2,7	-2,3
Transferencias	5,6	7,8	11,1
Cuenta de capital y financiera ^{d/}	4,1	5,4	6,2
Inversión extranjera directa	2,5	2,4	2,4
Capital financiero ^{d/}	1,6	3,0	3,8
Balanza global	-0,8	-0,4	1,2
Variación de reservas ^{e/}	-1,4	-0,7	-1,7
Financiamiento excepcional	2,2	0,6	0,4

Notas: ^{a/} Promedio de los cinco países.

^{b/} 2006: Estimaciones.

^{c/} Estos datos corresponden a las balanzas de pagos nacionales. No coinciden con los incluidos en el Capítulo II por la contabilización de las importaciones en valor FOB y por el tratamiento diferencial que otorga cada país a las exportaciones e importaciones de maquila.

^{d/} Incluye errores y omisiones.

^{e/} El signo negativo indica aumento en las reservas.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

La coyuntura del cuatrienio 2003-2006 resultó en una estabilización del saldo deficitario de la cuenta corriente en un nivel elevado (5% del PIB), lo que contrasta con la franca mejoría que experimentaron otros países de América Latina, en particular de América del Sur (Gráfico 5). Al mismo tiempo, se produjo una modificación importante en el mecanismo de financiación de este déficit: aumentó la importancia de las entradas de capital financiero (representan ahora 3,8% del PIB, más del doble que en el período 1995-1999), mientras que se mantuvo relativamente estable el peso de la IED (2,4% del PIB). Como resultado del fuerte ingreso de capitales, la balanza global⁹ se tornó superavitaria a partir de 2003,

⁷ Las cifras del Cuadro 1 no corresponden a una balanza de pagos consolidada para el MCCA, sino a la suma de los distintos componentes de cada país.

⁸ Desde 1980 sólo El Salvador registró un saldo superavitario en la cuenta corriente ese año y entre 1986-1988.

⁹ Suma de la cuenta corriente y de la cuenta de capital y financiera, incluyendo errores y omisiones.

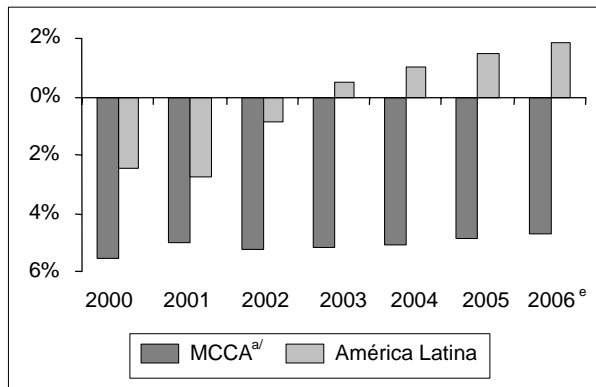
fortaleciéndose la acumulación de reservas internacionales, aspecto en que el MCCA se asemeja a otras economías en desarrollo de la región y del mundo. Por su parte, disminuyó el peso del financiamiento excepcional, pasando de 2,2% del PIB entre 1995-1999 a sólo 0,4% en el último cuatrienio.

La estabilización del saldo negativo en cuenta corriente se produjo, sin embargo, con importantes modificaciones de sus componentes. En particular, la cuenta de mercancías experimentó un gran deterioro, con un déficit que representa 14,2% del PIB entre 2003 y 2006, superior en 7 puntos porcentuales (p.p.) al registro promedio de los años 1995-1999. La profundización del saldo negativo del comercio de bienes se equilibró por medio de movimientos positivos en dos partidas de la cuenta corriente: las balanzas de servicios y, principalmente, por el gran crecimiento de las transferencias que incorporan las remesas de los trabajadores emigrantes.

- Comercio de bienes y servicios -

Como se señaló previamente, el saldo deficitario del comercio de bienes y servicios del MCCA se deterioró profundamente entre 2003 y 2006, pasando de US\$ 8.100 millones a US\$ 13.700 millones con un incremento anual acumulativo en torno al 19%. Durante este período, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron 10,6% a.a., acelerándose con relación al trienio 2000-2002, durante el cual decrecieron 0,9% en promedio cada año por los efectos de la coyuntura recesiva de la economía mundial. Las importaciones de bienes y servicios, por su parte, se expandieron a un ritmo anual de 13,2%.

GRÁFICO 5
MCCA Y AMÉRICA LATINA:
SALDO EN CUENTA CORRIENTE
(2000-2006 - Como porcentaje del PIB)

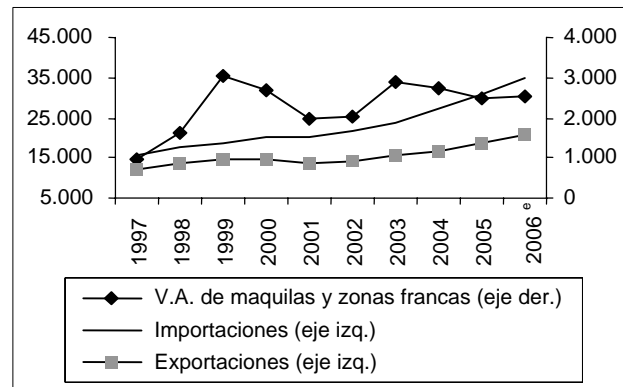


Notas: ^e Estimaciones.

^{a/} Promedio ponderado de saldo de los cinco países.

Fuente: CEPAL.

GRÁFICO 6
MCCA:^{a/} EVOLUCIÓN
DEL COMERCIO DE BIENES
(1995-2006 - US\$ millones)



Notas: ^e Estimaciones.

^{a/} Suma de los cinco países.

Fuente: CEPAL.

La dinámica asimétrica de *exportaciones e importaciones de mercancías* (Gráfico 6) es la que ha elevado el déficit, tal como podrá constatarse en el Capítulo II. En efecto, el saldo negativo del comercio de bienes se expandió hasta alcanzar 15,7% de PIB en 2006, frente a 12,3% registrado en 2003. Ahora bien, el menor crecimiento de las exportaciones del MCCA debe atribuirse principalmente a la evolución de los precios, ya que en términos de volumen exportado el bloque alcanzó en el cuatrienio 2003-2006 una tasa levemente superior a la del total de América Latina y el Caribe (7,9% vs. 7% para el conjunto de la región; Gráfico 7). Así, pues, es el factor precio el que perjudicó sensiblemente a los países del MCCA, cuyo sector exportador ha hecho un gran esfuerzo en términos de acrecentar el volumen ofertado.

En el caso de las importaciones, por el contrario, el crecimiento del volumen es relativamente inferior (6,4% vs. 9,5%) -en consistencia con niveles de actividad también por debajo del promedio regional-, mientras que los precios de los productos importados por el MCCA crecieron más que los del conjunto de América Latina y el Caribe. En particular, estos países han sido golpeados por el aumento de precios de las materias primas, entre las que destaca el petróleo. La cotización de este combustible se multiplicó por 2,5 veces entre 2002 y 2006 y, si bien este último año se frenó el ritmo de su crecimiento, se encuentra en niveles históricamente altos.

Esta dinámica desfavorable de los precios del comercio de bienes significa, por supuesto, un deterioro de los *términos de intercambio* del orden de 2,4% a.a. entre 2003 y 2006.¹⁰ De hecho, este empeoramiento es un factor fundamental en la desmejora de la balanza de bienes en ese período: a precios constantes, el saldo negativo habría representado 10,7% del PIB, mientras que a precios corrientes alcanzó 14,2%. En otras palabras, 3,5 p.p. del déficit promedio del cuatrienio pueden atribuirse, *ceteris paribus*, a la evolución negativa de los términos de intercambio.

Como se reseñó en el Informe Centroamericano N° 2 (INTAL [2004]), los países de la subregión firmaron un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos y República Dominicana (RD-CAFTA - *United Status-Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*), que ya *entró en vigencia* en la mayoría de los signatarios. Este instrumento, consolida el acceso preferencial de las exportaciones centroamericanas que Estados Unidos les concedía unilateralmente (a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe -ICC- y el Sistema Generalizado de Preferencias -SGP-) y amplía las cuotas de algunos productos específicos. Por otra parte, es previsible que durante los próximos años las importaciones desde Estados Unidos crezcan a mayor velocidad, puesto que la entrada en vigencia implica que de manera inmediata ingrese libre de arancel al mercado centroamericano 80% de las exportaciones estadounidenses de bienes industriales y más de la mitad de los productos agrícolas (USTR [2005]). El resto de los ítems se desgravará, respectivamente, en un período de 10 y 15 años, 20 en el caso de los productos sensibles.¹¹

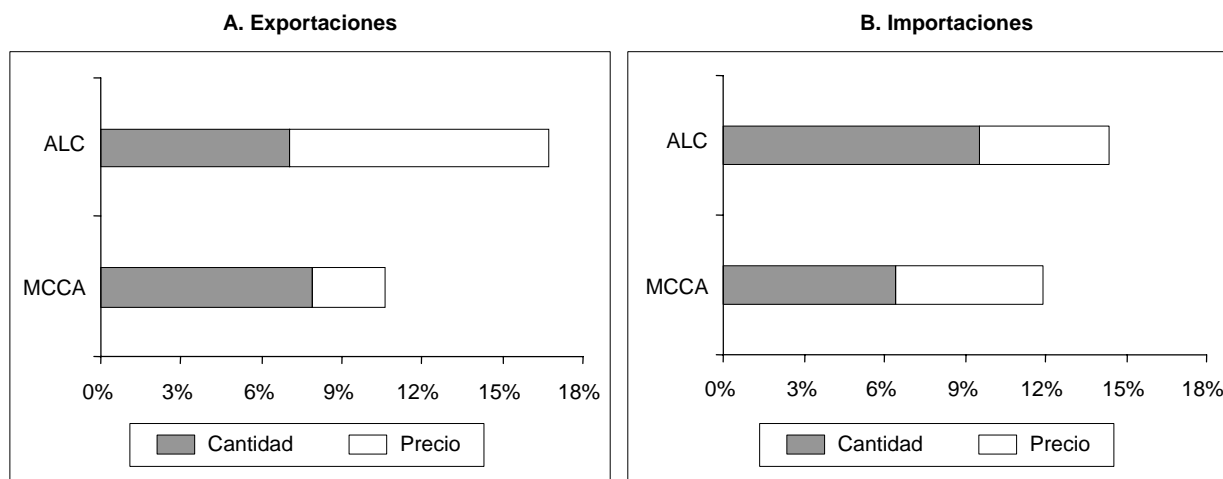
Dada la importancia de Estados Unidos como proveedor externo del bloque, cabe esperar que la apertura genere una creación neta de comercio; es decir, que el incremento de las compras a Estados Unidos se traduzca en nuevas importaciones, más que en la sustitución de compras a otros orígenes. Esto podría implicar un aumento del desequilibrio comercial del MCCA.

El *comercio de servicios* ha sido un factor compensador del deterioro en la balanza de bienes, con un superávit equivalente a 0,5% del PIB en el período 2003-2006 para el conjunto del bloque. Esto, sin embargo, esconde un resultado muy heterogéneo a nivel de países ya que sólo Costa Rica registra un excedente en esta cuenta de 5% del producto, mientras que los otros países tienen déficit que van de 0,5% del PIB (El Salvador y Guatemala) a cerca de 2,5% (Honduras y Nicaragua). Excepto Guatemala, los demás miembros del MCCA muestran mejoras de esta balanza en años recientes debido básicamente al progresivo aumento de los ingresos netos por *turismo*. Esta actividad tiene un importante potencial para la subregión pero, hasta ahora, sólo se ha consolidado en Costa Rica, que en 2006 tuvo ingresos en torno a US\$ 1.300 millones (5,7% del PIB y 0,9 veces la IED neta). En los otros cuatro países la actividad es incipiente (ingresos totales en torno a US\$ 1.000 millones ese año) pero se encuentra sujeta a varias políticas de promoción.

¹⁰ Estimación propia para el MCCA con datos de CEPAL, se ponderaron los índices de cada país con la suma de su comercio exterior.

¹¹ Para más información sobre los efectos del RD-CAFTA, ver Capítulo IV.

GRÁFICO 7
MCCA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO
DEL COMERCIO SEGÚN PRECIO Y CANTIDAD
(2003-2006 ^{a/} - Tasas de crecimiento ^{b/})



Notas: ^{a/} 2006: Estimaciones.

^{b/} Corresponde a tasas continuas: la suma de la tasa de crecimiento de las cantidades y la de los precios es igual a la tasa de crecimiento del valor.

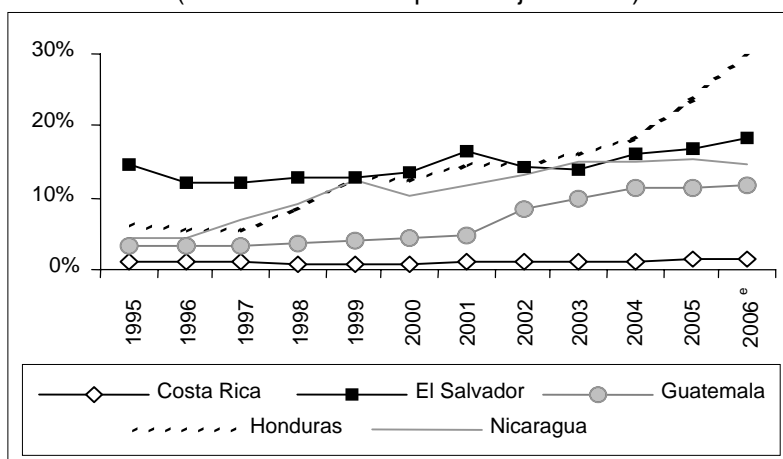
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

- Las balanzas de transferencias corrientes y de rentas -

Uno de los aspectos más notables de la evolución de la balanza de pagos de los países del MCCA (excepto Costa Rica) es el gran crecimiento y el nivel que han alcanzado las *remesas* de los trabajadores emigrados, principal componente de la *balanza de transferencias corrientes* (Gráfico 8). Para el conjunto del bloque, el saldo positivo de este rubro representó en el cuatrienio 2003-2006 11,1% del PIB, 5,3 p.p. por encima del nivel del segundo lustro de los años noventa. Con relación a las exportaciones y la IED, las transferencias alcanzan también proporciones muy significativas (Cuadro 2). Para el promedio 2003-2006, en El Salvador, Guatemala y Nicaragua, este rubro representa, 16,4%, 11,0% y 15,0% del PIB, respectivamente. El gran salto que sufrieron las transferencias corrientes en Honduras en los últimos dos años (cerca de 30% del producto en 2006) se asocia a la ola emigratoria provocada por el devastador paso del huracán Mitch en 1998; más generalmente, el fenómeno está ligado a las difíciles condiciones imperantes en los mercados de trabajo en esos países.

Sin duda, los flujos de remesas contribuyeron significativamente a atenuar el crecimiento del déficit comercial y, de este modo, a estabilizar el saldo negativo de la cuenta corriente. Con todo, conviene señalar que la suma acumulada de los aumentos en las transferencias entre 2003 y 2006 (US\$ 5.600 millones) apenas cubre cerca de la mitad de la pérdida atribuible al deterioro de los términos de intercambio en esos mismos años. El esfuerzo exportador y la debilidad relativa de las importaciones (en términos de volumen) explican, en conjunción con el incremento en las remesas, que el déficit externo no haya aumentado o que no se haya producido un ajuste macroeconómico de gran envergadura.

GRÁFICO 8
MCCA: BALANCE DE TRANSFERENCIAS CORRIENTES, POR PAÍSES
 (1995-2006 - Como porcentaje del PIB)



Nota: ^e Estimaciones.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

CUADRO 2
MCCA Y AMÉRICA LATINA: RELACIÓN DE LAS TRANSFERENCIAS CORRIENTES
CON LAS EXPORTACIONES Y LA IED
 (2000-2006 - Ratios - Promedio del período)

País	Exportaciones ^{a/}		IED ^{b/}	
	2000-2002	2003-2006 ^{c/}	2000-2002	2003-2006 ^{c/}
Costa Rica	0,03	0,04	0,28	0,30
El Salvador	0,69	0,80	7,37	11,98
Guatemala	0,44	0,92	7,94	17,05
Honduras	0,45	0,69	4,33	6,24
Nicaragua	0,53	0,50	2,44	2,93
MCCA ^{d/}	0,43	0,59	4,47	7,70
América Latina ^{d/}	0,07	0,09	0,44	1,18

Notas: ^{a/} Balance de transferencias corrientes/exportaciones de bienes (valor FOB).

^{b/} Balance de transferencias corrientes/entradas netas de IED.

^{c/} 2006: Estimaciones.

^{d/} Promedio ponderado de los países.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

Entre 2003 y 2006, el déficit del *balance de rentas* del MCCA promedió 2,3% del PIB. Este resultado implica una leve mejora de seis décimas frente al saldo registrado entre 1995 y 2000, aunque este comportamiento no fue homogéneo dentro de la subregión. Costa Rica y Nicaragua evidenciaron importantes disminuciones del déficit explicadas, respectivamente, por las menores remisiones de utilidades de las filiales de las empresas extranjeras y la reducción de los servicios de la deuda. En Guatemala y Honduras la mejora en términos del PIB fue muy leve, en tanto que en El Salvador, por el contrario, el saldo negativo se profundizó por los mayores pagos de intereses del gobierno y los bancos y el incremento de la remisión de utilidades.

RECUADRO 1 REMESAS Y TIPO DE CAMBIO REAL EN CENTROAMÉRICA

Las remesas de los centroamericanos residentes en el exterior se han expandido velozmente durante los últimos años, consolidándose como una fuente importante de financiamiento del déficit comercial y en un elemento clave para mejorar los ingresos reales de las familias más pobres, por lo cual cuentan con el aval de las autoridades.^{a/}

Fajnzylber y López [2006] sostienen que las transferencias de los migrantes en El Salvador, Guatemala y Honduras están asociadas a la disminución de la pobreza y de la desigualdad, fenómeno que también se observa en Nicaragua. Adicionalmente, afirman que las remesas permiten incrementar la escolaridad de los niños y mejorar el acceso a los servicios de salud.

No obstante, la magnitud de estas transferencias con relación a las economías receptoras impone algunos desafíos a la política económica. Indudablemente, el más relevante es el de prevenir una "enfermedad holandesa". Es decir, evitar que la afluencia de remesas impulse una apreciación real de las monedas que reduzca la competitividad del sector transable.

No existe consenso sobre la relación entre las transferencias de los migrantes y la apreciación del tipo de cambio real en Centroamérica. Por ejemplo, Izquierdo y Montiel [2006] analizaron la experiencia de seis países centroamericanos (entre ellos, los del MCCA a excepción de Costa Rica) entre 1985-2004, concluyendo que a pesar del abrupto crecimiento de las remesas durante este período, el tipo de cambio real de equilibrio^{b/} (REER - *Real Effective Exchange Rate*) fue relativamente estable. En el caso de Honduras y Nicaragua el impacto de las remesas sobre el REER no sería significativo.

De todas maneras, los resultados obtenidos para El Salvador y Guatemala son controvertidos. Las remesas habrían generado una apreciación del REER en El Salvador si la política fiscal no hubiera actuado en el sentido opuesto para preservar la estabilidad. La situación guatemalteca es más compleja, ya que las conclusiones difieren según se considere el aumento de las remesas entre 2002-2004 como un fenómeno transitorio o permanente. En este último caso la moneda estaría subvaluada con relación al REER y sería necesaria una apreciación.

Otros estudios avalan la hipótesis de la "enfermedad holandesa". Fajnzylber y López ([2006] p. 42) argumentan que entre 2000 y 2003 el incremento de las remesas en El Salvador, Guatemala y Honduras se combina con una caída del tipo de cambio real, más allá de un eventual nuevo REER en un nivel menor. En esta misma línea, un trabajo de la CEPAL ([2006c] p. 38) afirma que el incremento de las remesas es el principal factor de explicación de la apreciación real registrada por Guatemala y Honduras entre comienzos de los años noventa y mediados de 2006 (24% y 18%, respectivamente).

Notas: ^{a/} "Las remesas no deben ser catalogadas como ayuda oficial al desarrollo, puesto que son flujos financieros privados, de solidaridad familiar, y responden al derecho de todo ser humano de asistir de modo individual al sustento y bienestar de otras personas. Este derecho debe ser reconocido y salvaguardado, al igual que el derecho de los destinatarios a recibirlas. Los Estados deben abstenerse de promulgar disposiciones legislativas o adoptar medidas administrativas coercitivas, que puedan obrar en detrimento de este derecho. Debemos facilitar el envío de remesas, reduciendo su costo y garantizando el acceso a los servicios bancarios. Procuraremos incentivar oportunidades que motiven el mejor aprovechamiento de esos flujos en actividades productivas y de inversión que favorezcan a las familias y comunidades de origen de los migrantes" (Comunidad Iberoamericana de Naciones [2006]).

^{b/} El tipo de cambio real de equilibrio es aquel que permite, en el largo plazo, alcanzar simultáneamente los objetivos de equilibrio interno (pleno empleo y equilibrio en el mercado de bienes no transables) y equilibrio externo (sostenibilidad del saldo de la cuenta corriente).

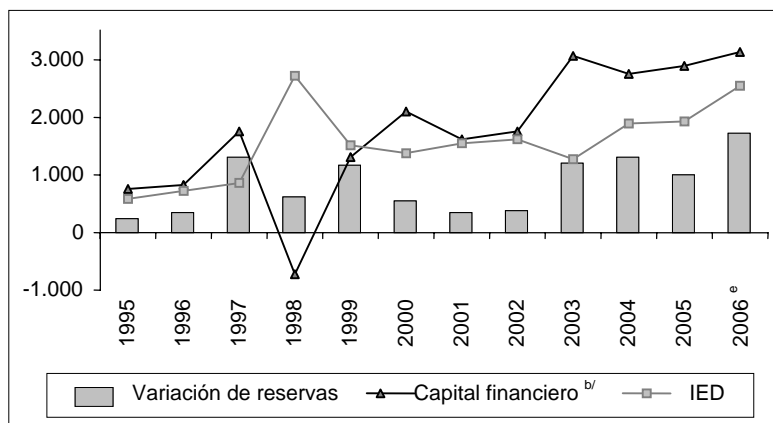
- Capital financiero, IED y variación de reservas -

Durante el período contractivo de 2001-2002, marcado por la coyuntura recesiva de Estados Unidos, los países del MCCA registraron ingresos netos de *capital financiero*¹² por US\$ 1.700 millones anuales, superando ya en ese entonces la retracción inducida por las crisis asiática y rusa de 1997-1998 (Gráfico 9). Estos flujos de entrada experimentaron un alza notoria cuando en 2003 comenzó a recuperarse la

¹² Comprende la suma de los saldos netos de la cuenta de capital, la cuenta financiera y los errores y omisiones menos la IED.

economía mundial. Puede estimarse que, en promedio, entre 2003 y 2006 ingresaron US\$ 3.000 millones netos por año, cifra que casi duplica las entradas de capital financiero durante 2001-2002.

GRÁFICO 9
MCCA:^{a/} EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS FINANCIEROS, LA IED Y LA VARIACIÓN DE RESERVAS
 (1995-2006 - En US\$ millones)



Notas: ^e Estimaciones.

^{a/} Suma de los cinco países.

^{b/} Cuenta de capital + cuenta financiera + errores y omisiones - IED.

Fuente: CEPAL.

En otras palabras, en esta fase de crecimiento de la economía mundial, caracterizada por bajas tasas de interés y alta liquidez, los países del MCCA han captado relativamente más inversiones dirigidas a aprovechar diferenciales de rendimiento financiero que a aumentar la capacidad productiva de la economía. El viraje de la política monetaria en Estados Unidos a partir de abril de 2004 hacia posiciones más restrictivas no implicó una reversión de estos flujos.¹³

El aumento de las *reservas internacionales* (en promedio, US\$ 1.300 millones por año entre 2003 y 2006) refleja en gran parte los ingresos del capital financiero, entradas que han condicionado la política cambiaria y monetaria. Por un lado, el fuerte crecimiento del nivel de reservas empujó las monedas locales hacia la apreciación y, por otro, implicó una fuerte monetización de estos ingresos y la consiguiente necesidad de emitir más deuda por parte de los bancos centrales, para poder compensar la expansión monetaria producida.

En el cuatrienio que se viene analizando, los flujos de *IED neta*¹⁴ equivalieron a 2,4% del PIB del bloque, la misma proporción que la registrada en el período 1995-2000 aunque ahora parecen mostrar una trayectoria de crecimiento menos volátil que en ese lapso, caracterizado por grandes privatizaciones de servicios públicos. De acuerdo con cifras preliminares, en 2006 se produjo un fuerte ingreso de IED (30% más que durante el año anterior), que atenuaría la debilidad relativa de estos flujos verificada hasta 2005 cuando

¹³ En Costa Rica, sin embargo, se produjo una mini crisis financiera en 2004 disparada por el aumento de las tasas de interés en Estados Unidos, hecho que provocó una caída en las ganancias de capital de títulos públicos que afectó a varios fondos de inversión. La crisis fue controlada mediante intervenciones compradoras del banco central.

¹⁴ Los datos incluidos en esta sección corresponden a la IED neta de las balanzas de pagos nacionales.

crecían menos que el conjunto de América Latina y el Caribe. Los principales beneficiarios de estos ingresos fueron Costa Rica y Guatemala.

Como se verá en el Capítulo II, el mayor nivel de IED en términos del PIB se registró en Honduras, seguida por Nicaragua, Costa Rica y El Salvador; en Guatemala este tipo de inversiones continúa siendo marginal. De acuerdo a la información disponible, El Salvador es el único miembro del MCCA cuya inversión directa en el exterior es significativa. La internacionalización de las empresas salvadoreñas está liderada por el sector financiero, que durante los últimos años ha ganado presencia en el resto de la subregión. En este marco, la inversión de El Salvador en el exterior representó durante 2006 más de 45% de los flujos de IED recibidos por el país.

- La ayuda al desarrollo y las iniciativas de alivio de la deuda externa -

Entre 2003 y 2005 los países del MCCA recibieron, en promedio, US\$ 1.600 millones en concepto de ayudas oficiales al desarrollo.¹⁵ Si bien su participación en el total de las ayudas otorgadas a PED se redujo de 3,1% entre 1996 y 2000 a 1,9% durante este período, en términos *per capita*, la asistencia a la subregión cuadruplica el promedio recibido por el resto de los PED.

La mayor parte de la ayuda financiera externa dentro del bloque se concentra en Honduras y Nicaragua, particularmente en el marco de las iniciativas de los Países Pobres Muy Endeudados (HIPC - *Highly Indebted Poor Countries*) y la Iniciativa Multilateral para el Alivio de la Carga de la Deuda (MDRI - *Multilateral Debt Relief Initiative*) (ver Recuadro 2). Desde que Nicaragua alcanzó el "punto de decisión" de la HIPC - en diciembre de 2000- recibió un alivio de la deuda con diversos acreedores multilaterales y bilaterales del orden de US\$ 3.762 millones (valor nominal), casi 60% de la reducción total prevista. Luego de cumplimentar los requisitos del "punto de culminación" a comienzos de 2004, la *ratio* deuda externa pública/PIB cayó de 161% en 2003 a 86% en 2006 (Fuente: BCN [2006] y CEPAL).

En el caso de Honduras, la deuda externa pública en 2006 representaba 33% del producto, frente a 69% en 2003. La mayor parte de la reducción se concretó a partir de abril de 2005, momento en el cual alcanzó el "punto de culminación". Entre 2005 y los primeros ocho meses de 2006 el alivio ascendió a US\$ 682 millones (Fuente: CEPAL, BCH [2006b] p. 18. y BCH [2005a] p. 30).

Es preciso destacar que a fines de 2006 El Salvador acordó un programa con la Corporación del Desafío del Milenio¹⁶ (MCC - *Millenium Challenge Corporation*) para estimular el crecimiento y reducir la pobreza en la región norte del país. Mediante este paquete, El Salvador recibirá US\$ 461 millones en cinco años (Fuente: MCC).

¹⁵ Comprende flujos oficiales a PED de tipo concesional con al menos 25% del monto formado por donaciones, destinados a fomentar el desarrollo. Fuente: OCDE.

¹⁶ La MCC es un programa del gobierno de Estados Unidos para ayudar a algunos de los países más pobres del mundo.

RECUADRO 2 ¿EN QUÉ CONSISTEN LAS INICIATIVAS PARA EL ALIVIO DE LA DEUDA?

La Iniciativa para los HIPC y la MDRI son programas impulsados por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), cuyo objetivo consiste en ayudar a los países pobres muy endeudados a disminuir la carga de deuda externa hasta niveles sostenibles, liberando recursos para la implementación de programas de reducción de la pobreza. Para ello, contemplan un plan de acción integral de la comunidad financiera internacional.

Para ser elegible en el programa HIPC, un país debe tener un ingreso per capita inferior a US\$ 885, presentar resultados satisfactorios en la ejecución de programas apoyados por el FMI y el BM y mostrar una deuda externa insostenible, aun después de aplicar mecanismos tradicionales de alivio. Se considera que la deuda es sostenible cuando su valor presente nominal (VPN) es menor o igual a 1,5 veces las exportaciones de bienes y servicios (promedio móvil de los tres años previos).

El proceso de la Iniciativa HIPC consta de dos etapas. En la primera, el país beneficiario establece una trayectoria trienal de resultados satisfactorios, de acuerdo a los programas de ajuste acordados con el FMI y el BM y elabora una estrategia preliminar de reducción de la pobreza que debe ser implementada en la medida de lo posible. Los acreedores multilaterales otorgan financiamiento en condiciones preferenciales, el Club de París reprograma los pagos de intereses bajo mecanismos tradicionales (hasta 67% del VPN de la deuda elegible) y otros acreedores bilaterales y comerciales otorgan un tratamiento mejor o igual al concedido por el Club de París. Esta etapa finaliza en el "punto de decisión", en el cual el directorio del FMI y el BM autorizan al país a recibir asistencia en el marco de la Iniciativa HIPC, en caso de que la sostenibilidad de la deuda no pueda lograrse a través de los mecanismos tradicionales. Se determina el alivio que recibirá el país y se establecen las condiciones que deberá cumplir para alcanzar el "punto de culminación".

En la segunda fase el país debe continuar cumpliendo los requisitos de los programas respaldados por el FMI y el BM y elaborar y cumplir por al menos un año la estrategia de reducción de la pobreza. El Club de París y los acreedores multilaterales, bilaterales y comerciales reprograman los servicios de la deuda en condiciones más ventajosas que en la etapa anterior (alivio interino). Finalmente, cuando el país cumple todas las condiciones estipuladas en el "punto de decisión" alcanza el "punto de culminación", en el cual todos los acreedores otorgan el alivio necesario para lograr la sostenibilidad de la deuda. Esta reducción se concede sin imponer condicionalidades adicionales a la política económica.

Entre los requisitos que debieron cumplir Honduras y Nicaragua para beneficiarse del alivio de la deuda previsto por la Iniciativa HIPC se destacan el reordenamiento fiscal (modificación del esquema tributario, reducción del gasto público y prioridad del gasto en pobreza); algunas reformas en los sistemas financiero, provisional, educativo y de salud; la privatización de empresas públicas; la reducción del empleo público; el ajuste de las tarifas de algunos servicios públicos; etc.

Un principio fundamental de la Iniciativa HIPC es que los recursos liberados por la condonación de la deuda sean reorientados a programas de reducción de la pobreza. Los fondos que se destinan a estos programas equivalen a la diferencia entre el servicio contractual de la deuda después del alivio tradicional y el servicio a pagar luego del alivio HIPC. Con este mismo objetivo, en 2006 el BM, el FMI y el Fondo Africano de Desarrollo implementaron la Iniciativa MDRI, que prevé la cancelación inicial irrevocable de la deuda pendiente y desembolsada hasta fines de 2004 de los países que alcanzaron el punto de culminación.

Fuente: Banco Central de Nicaragua [2005a] y BM.

C. Política económica: instrumentos y resultados

Política fiscal

En la actualidad las políticas fiscales centroamericanas se destacan por ser menos procíclicas que en el pasado. En esta fase expansiva, los países del bloque han buscado establecer la disciplina y reducir el déficit, objetivos que se han visto amenazados por el aumento del precio del petróleo y los daños causados por las catástrofes naturales. A pesar de los importantes avances logrados, las cuentas públicas continúan siendo frágiles, en contraste con otras economías latinoamericanas.

Durante los últimos cuatro años, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua implementaron medidas que permitieron aumentar algunos puntos la participación de la recaudación en el producto. A pesar de estos esfuerzos, la carga tributaria se mantiene baja, tanto con relación a su potencial como en comparación con otros países de América Latina.¹⁷ En Costa Rica se elaboró un ambicioso proyecto de reforma fiscal, pero fue declarado inconstitucional en 2005 y actualmente se está replanteando.

En este marco, los países del MCCA mostraban en 2005 menores niveles de déficit fiscal global en términos del PIB que en años previos. Guatemala es el único caso donde las cuentas públicas se deterioraron, dado que cayeron los ingresos tributarios (representan sólo 10,2% del PIB) y aumentaron los gastos en reparaciones por los desastres naturales. El resultado primario (el saldo fiscal sin contemplar pagos en intereses) tuvo un comportamiento positivo, destacándose el superávit en Costa Rica, El Salvador y Nicaragua.

En el mediano plazo, los países del MCCA enfrentan un importante desafío, pues el RD-CAFTA generará una pérdida significativa de recaudación, al dejar de percibirse los aranceles sobre las importaciones desde Estados Unidos. Según las estimaciones del Departamento de Integración y Programas Regionales (INT) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la plena implementación del acuerdo se traducirá en una baja de los ingresos arancelarios que oscilaría entre 0,32% del PIB (Nicaragua) y 1,10% (Honduras). Como consecuencia de su cronograma de liberalización acelerada, Costa Rica sufriría las mayores pérdidas en el corto plazo (0,41% del PIB durante el primer año). Por consiguiente, para evitar la profundización de los déficit públicos, estos países deberán hacer un esfuerzo considerable para aumentar los ingresos tributarios (Cuadro 3).¹⁸

CUADRO 3
MCCA: PÉRDIDA DE RECAUDACIÓN ARANCELARIA DERIVADA DEL RD-CAFTA, POR PAÍSES
(Como porcentaje del PIB - Año base 2001)

País	Año 1	Año 5	Año 10
Costa Rica	0,41	0,51	0,62
El Salvador	0,17	0,24	0,38
Guatemala	0,17	0,26	0,39
Honduras	0,36	0,66	1,10
Nicaragua	0,13	0,22	0,32

Fuente: Barreix, Villela y Roca (2004) citado en Rey de Marulanda [2006].

En lo que concierne a la deuda pública, el panorama es muy heterogéneo. Guatemala, Costa Rica y El Salvador aprovecharon el contexto de liquidez mundial para cubrir sus necesidades de financiamiento. Los dos primeros privilegiaron la colocación local de bonos, mientras que el segundo lo hizo en los mercados internacionales. Entre 2003 y 2006 la carga de las obligaciones financieras con respecto al PIB permaneció

¹⁷ Cabe destacar que en países donde la recaudación en términos del producto es tan baja, la ayuda al desarrollo cumple un rol fundamental en el apoyo a los presupuestos.

¹⁸ Estas estimaciones sólo incluyen el impacto del efecto directo por pérdida de aranceles. No consideran los efectos indirectos (caída de recaudación de otros impuestos que tienen como base los valores CIF más arancel de las importaciones), elasticidad (resultado neto del probable aumento en el volumen importado de los bienes desgravados, ahora más baratos, y el correspondiente aumento de recaudación en los impuestos internos), sustitución (disminución de ingresos derivados del desvío de comercio) e inducido (cambio en la recaudación de todos los tributos como resultado de la nueva estructura de producción y consumo que surge de la nueva inserción internacional). Es dable esperar que todos estos efectos den lugar a un costo fiscal inferior al del efecto directo (ver Barreix, Villela y Roca (2004), citado en Rey de Marulanda [2006].

estable en El Salvador y se redujo en Guatemala y Costa Rica.¹⁹ La deuda guatemalteca es la más baja del bloque (18% del producto), mientras que la costarricense y la salvadoreña se ubican en torno de 40%. Honduras y Nicaragua registran niveles de endeudamiento muy superiores a la media latinoamericana y tienen restringido el acceso a los mercados financieros internacionales, en el marco de las ya mencionadas iniciativas de alivio de la deuda (Recuadro 2).

*Política cambiaria y monetaria*²⁰

Las características del escenario internacional entre 2003 y 2006 fueron especialmente determinantes de los problemas monetarios y cambiarios con que han tenido que lidiar las autoridades. El comportamiento de los mercados de *commodities* -en especial del petróleo- provocó una aceleración inflacionaria, en tanto que el aumento de las remesas de los trabajadores y el ingreso de capitales financieros presionaron hacia una apreciación nominal de las monedas, aunque permitieron también acumular reservas internacionales.

Debe tomarse en cuenta que la apertura financiera y el alto grado de dolarización son condiciones estructurales que reducen el instrumental del que disponen los bancos centrales de los países del MCCA para intentar gobernar la tasa de inflación. Para ello, el control de alguna tasa de interés o de los agregados monetarios tiene una efectividad muy limitada, ya que estas variables se encuentran en buena medida determinadas por factores ajenos al control de las autoridades. Así, la dinámica de las tasas de interés se halla altamente correlacionada con la de la tasa de fondos federales de Estados Unidos, aunque, ciertamente, los niveles relativos están muy influidos por los volúmenes de deuda pública de cada país, entre otros factores.

Por otra parte, la pérdida de funciones de las monedas nacionales se ha dado en todos los países del bloque, lo cual se torna evidente al observar la proporción del crédito otorgada en dólares: entre 2003 y 2006, este indicador promedió 83,4% en Nicaragua, 48% en Costa Rica, 29,6% en Honduras y 25,1% en Guatemala. En el extremo del espectro se encuentra El Salvador, cuyas autoridades optaron por una dolarización completa en 2001, cesando con ello de ejercer control sobre la política monetaria.²¹

El extendido grado de dolarización indica que, *de facto*, es el tipo de cambio nominal el que actúa como un ancla del nivel de precios en estas economías, circunstancia a la que los bancos centrales se han adaptado de diversas formas. Hasta octubre de 2006, Costa Rica tenía un esquema de tipo de cambio deslizante ajustado periódicamente con una regla conocida. Nicaragua mantiene también un sistema de devaluación preanunciada con una tabla de cotización diaria del dólar. En Honduras el banco central establece en función de una regla un "precio base" de esa moneda mediante el cual subasta divisas. Sólo

¹⁹ En ese caso, entre 2004 y 2005 la deuda pública total pasó de 43,1% a 41,1% del PIB. Sin embargo, los pagos de intereses representan una elevada carga que puede estimarse en torno de 7 puntos del producto; más aún, la tasa nominal implícita de la deuda del gobierno central en colones (definida como intereses pagados/*stock*) se sitúa alrededor de 20% anual, cifra que pone un piso a las tasas de interés activas. Parte de la deuda es "cuasifiscal", es decir, se originó en circunstancias donde el banco central se vio obligado a asumir funciones fiscales, por ejemplo endeudándose en el exterior a tasas no cubiertas por el rendimiento de instrumentos de tesorería. La disparidad desfavorable en el rendimiento de activos y pasivos produjo una descapitalización del banco que sufre de una dinámica autosostenida de endeudamiento.

²⁰ Fuente: Elaboración propia con datos de los bancos centrales de los países del MCCA.

²¹ Ya en la década de los años ochenta la mayoría de estos países comenzó a experimentar una creciente dolarización de sus sistemas monetarios motivada por episodios inflacionarios, en algunos casos ligados a cruentas confrontaciones civiles o a crisis cambiarias. La persistencia de saldos deficitarios en la cuenta corriente ha sido un factor histórico para la depreciación de las monedas que provocó la adopción, de hecho, de un ancla cambiaria para el nivel de precios. Más recientemente, la creciente integración comercial y financiera con los Estados Unidos, en la que el flujo de remesas es un fenómeno no menor, ha fortalecido la circulación del dólar. Por otra parte, los esquemas de devaluación programada han retroalimentado la dolarización al establecer trayectorias predecibles de la cotización del dólar, cuyo uso se torna masivo aun para agentes que no tienen ingresos en esa moneda. La dolarización resta capacidad de control de la oferta monetaria, crea riesgos de descalces cambiarios en las estructuras de deuda -que pueden derivar en crisis financieras- y anula la posibilidad de ganar competitividad cambiaria.

Guatemala desde 2001 avanza hacia un esquema de ancla nominal basado en metas de inflación y un tipo de cambio determinado en un mercado donde el banco central interviene marginalmente para atenuar la volatilidad del precio del dólar, sin pretender afectar su nivel.

Entre 2003 y 2006, estos esquemas sufrieron algunas variaciones importantes. En Costa Rica se estableció un sistema de bandas cambiarias de rango creciente, en vistas de flexibilizar el tipo de cambio y, consiguientemente, reducir la inercia inflacionaria y el nivel de dolarización, al hacer manifiesto para los agentes el riesgo cambiario que el esquema precedente ocultaba. Dado que el tipo de cambio se mantuvo sistemáticamente en el límite inferior del rango, en enero de 2007 el banco central anunció que no se modificará dicho límite. Desde 2004, en Nicaragua se redujo el monto de devaluación preanunciada (actualmente 5% anual), con el objetivo de bajar el piso inflacionario dado por la política cambiaria. En Honduras se produjeron cambios en cuanto a los instrumentos de política y el esquema de devaluación. En el primer caso, se estableció en 2005 una tasa de política monetaria para las operaciones de mercado abierto de corto plazo, con el objetivo de transmitir las intenciones de la autoridad al mercado. Adicionalmente, se modificó la regla de formación del precio del dólar que rige las subastas de divisas al incorporar -además de los diferenciales de inflación con los socios comerciales- las desviaciones respecto a los niveles programados de acumulación de reservas, de modo que variaciones positivas implican una reducción del ritmo de depreciación del lempira. Guatemala ha seguido avanzando en la implementación del esquema de metas de inflación.

El gran dilema de política en el contexto de abundantes ingresos de capitales y remesas vigente entre 2003 y 2006 ha sido el de la dosificación con que los bancos centrales han combinado, por una parte, la acumulación de reservas y, por otra, un menor nivel de depreciación (o una apreciación) de las monedas. Entre 1995 y 2000, la devaluación nominal promedio alcanzó 11,9%, 5,3%, 10,1% y 11,1% en Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua, cifras que entre 2003 y 2006 se redujeron a 9,4%, -0,7%, 3,7% y 5,4%, respectivamente. Se buscó, pues, implícita o explícitamente, con este menor ritmo de devaluación nominal contener la aceleración de la inflación inducida por el alza en los precios de los *commodities* haciendo uso del ancla cambiaria.

Como la acumulación de reservas y el desendeudamiento son también objetivos importantes de varios bancos centrales, los institutos emisores efectuaron intervenciones compradoras para reducir la vulnerabilidad del sistema financiero. Éstas tuvieron dos efectos: en primer lugar, atenuaron la apreciación de las monedas que, naturalmente, produce el ingreso de capitales y de remesas; en segundo lugar, expandieron la base monetaria, resultado que en todos los países, debió compensarse mediante operaciones de esterilización. Para ello se colocaron diversos instrumentos de estabilización y, más notablemente, se coordinó la política monetaria con las medidas de austeridad fiscal. Este tipo de operaciones se efectuó a lo largo del cuatrienio 2003-2006 en Costa Rica, Nicaragua y Guatemala. Este último es el país que ha estado más dispuesto a aceptar una apreciación de su moneda, pero en casi todos los demás también tuvo lugar una cierta pérdida de competitividad cambiaria motivada no sólo por el menor ritmo de devaluación nominal, sino también por la aceleración inflacionaria.

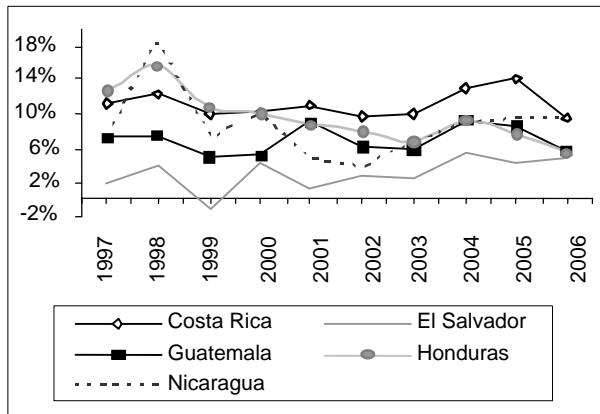
Inflación

Entre 2003 y 2006 todos los países del MCCA evidenciaron en algún momento una aceleración de la inflación con respecto al lustro previo, en contraste con el promedio de América Latina y el Caribe, donde los precios aumentaron a menor velocidad que en Centroamérica. Durante los últimos cuatro años, Costa Rica registró la inflación más elevada (11,6% a.a., frente a 10,7% a.a. entre 1998 y 2002), seguida por Nicaragua (8,6% a.a.), Guatemala (7,4% a.a) y Honduras (7,2% a.a). Sólo en El Salvador los precios al consumidor aumentaron menos que la media latinoamericana (4,3% vs. 6,7% a.a), aunque esta tasa resulta elevada si se tiene en cuenta que la economía se encuentra completamente dolarizada: en efecto, supera en

1,6 p.p. la inflación promedio de Estados Unidos durante este período y casi duplica el incremento de los precios salvadoreños durante el quinquenio previo (Gráficos 10 y 11). En 2006 se registró una atenuación del ritmo de crecimiento de los precios en la mayoría de los países.

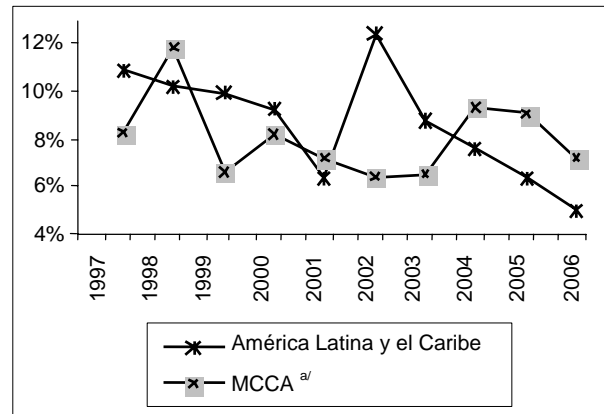
En los cinco países la inflación estuvo impulsada por el incremento de los precios internacionales de las materias primas, particularmente el petróleo y los productos agropecuarios con mayor incidencia en la canasta básica. También las catástrofes naturales y otros factores de oferta (en el sector agrícola) influyeron sobre el nivel de precios. Estos elementos contrarrestaron en gran medida los esfuerzos de los bancos centrales para alcanzar sus objetivos en materia de inflación. Cabe observar que, si bien las menores tasas salvadoreñas están ligadas a la dolarización de su sistema monetario, los subsidios al transporte, la energía eléctrica y algunos alimentos contribuyeron también a mitigar el impacto del crecimiento de los precios de las materias primas.

GRÁFICO 10
MCCA: ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR, POR PAÍSES
 (1997-2006 - Variación i.a. en diciembre de cada año - En porcentaje)



Fuente: CEPAL.

GRÁFICO 11
MCCA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
 (1997-2006 - Variación i.a. en diciembre de cada año - En porcentaje)



Nota: ^{a/} Promedio simple de los cinco países.

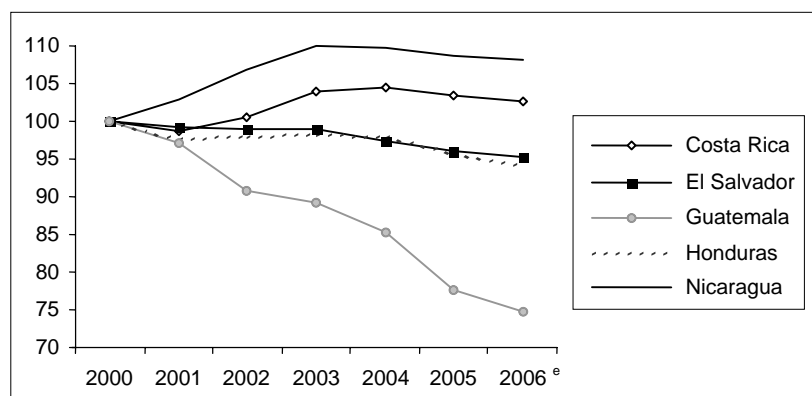
Fuente: CEPAL

Tipo de cambio real

La evolución del tipo de cambio real de los países del MCCA durante los últimos cuatro años fue heterogénea (Gráfico 12). Guatemala fue el país que registró la mayor pérdida de competitividad, tanto con relación al dólar como al resto de las monedas de sus principales socios comerciales. Frente a la divisa estadounidense, el quetzal se apreció 17,5% en comparación con el nivel de 2002, reflejando no sólo una aceleración de la inflación, sino también cierta revalorización nominal.

En las mismas fechas, el lempira también se apreció en términos reales frente al dólar, aunque en menor proporción que la moneda guatemalteca (4,0%). El diferencial de inflación también resultó desfavorable para El Salvador, con una apreciación real frente a Estados Unidos de 3,5%. En Costa Rica, la aplicación del tipo de cambio nominal deslizante hasta octubre de 2006 permitió compensar la aceleración de la inflación registrándose cierta depreciación real del colón (2,1%); es muy probable que el esquema de bandas cambiarias, en el contexto de ingreso de capitales, revierta esta tendencia. En Nicaragua, el córdoba se depreció en términos reales en un 1,3%.

GRÁFICO 12
MCCA: TIPO DE CAMBIO REAL RESPECTO DEL DÓLAR ESTADOUNIDENSE, POR PAÍSES
 (2000-2006 - Índices 2000=100)



Notas: La caída (aumento) del índice expresa apreciación (depreciación) de la moneda nacional.

^e Estimaciones.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

D. Ingresos y empleo

Entre 2003 y 2006, el PIB *per capita* de los países del MCCA se incrementó, en promedio, 2,3% a.a. Aunque este ritmo implica una aceleración frente a los años previos -incluso con relación a la segunda mitad de los años noventa-, resulta sustancialmente menor al aumento medio registrado en América Latina (2,9% a.a.).²² Al expandirse más lentamente, los países centroamericanos amplían la brecha respecto del resto de la región. A precios corrientes, el producto por habitante del MCCA asciende a US\$ 2.510, menos de la mitad de la media de América Latina (US\$ 5.100).

Es preciso señalar que la evolución dentro del MCCA fue muy heterogénea. En efecto, entre 2003 y 2006 el producto por habitante de Costa Rica y Honduras mostró una clara aceleración respecto de fines de los años noventa, creciendo en términos reales a un ritmo anual acumulativo de 3,9%, y 2,1%, respectivamente. En Nicaragua, El Salvador y Guatemala, por el contrario, el crecimiento del PIB *per capita* no logró recuperar el ritmo de expansión del período 1995-1999. En Nicaragua aumentó 1,8% a.a., en tanto que en El Salvador y Guatemala el rezago fue más significativo, tanto frente al resto de la subregión como con relación al propio desempeño pasado; entre 2003 y 2006 el producto por habitante se elevó sólo 0,9% y 0,6% a.a., respectivamente (Cuadro 4).

Las disparidades también se observan al medir el nivel del PIB *per capita* en dólares corrientes. En efecto, en Costa Rica asciende a US\$ 5.050, duplicando la media de la subregión. Guatemala y El Salvador se ubican levemente por encima del promedio (US\$ 2.700 y US\$ 2.600, respectivamente), mientras que en las economías más pobres -Honduras y Nicaragua- el producto por habitante no llega a la mitad de este valor: US\$ 1.150 y US\$ 1.000, respectivamente (Fuente: CEPAL).

²² Este contraste es aún más notorio al comparar al MCCA con los países sudamericanos que crecieron más rápidamente: el PIB *per capita* de Argentina, Chile, Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela aumentó, en promedio, 6% a.a. entre 2003 y 2006 (media simple de los cuatro países). Las tasas de crecimiento corresponden a los valores del PIB *per capita* en dólares a precios constantes del año 2000. Datos para el MCCA correspondientes al promedio simple de los cinco países. Los datos de 2006 son estimaciones (Fuente: CEPAL).

CUADRO 4
MCCA: EVOLUCIÓN DEL PIB *PER CAPITA*, POR PAÍSES
 (Variación real anual acumulativa - En porcentaje)

País	1995-1999	2000-2002	2003-2006 ^{a/}
Costa Rica	2,8	-0,2	3,9
El Salvador	1,8	0,1	0,9
Guatemala	1,9	0,3	0,6
Honduras	-0,1	1,0	2,1
Nicaragua	3,2	0,5	1,8

Nota: ^{a/} 2006: estimaciones.

Fuente: CEPAL.

Las diferencias también se observan en otros indicadores sociales. De acuerdo al Índice de Desarrollo Humano (IDH),²³ elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Costa Rica es el único país que se ubica por encima de la media de América Latina (0,838 y 0,751, respectivamente). El IDH de este país es 17% mayor al promedio del MCCA y los menores niveles de bienestar se registran en Guatemala, Honduras y El Salvador.

Durante los últimos años el desempleo urbano se redujo en todos los países del MCCA. La tasa de desocupación promedio (simple) de los cinco países del bloque disminuyó levemente, pasando de 7% en 2003 a 5,6% en 2006.²⁴ A pesar de que este índice es bajo en comparación con el de muchos PED, la subocupación y la informalidad continúan siendo muy elevadas y en algunos países más de un tercio de la población económicamente activa tiene problemas de empleo. De todas formas, un dato alentador es que el trabajo registrado se expande sostenidamente, destacándose el caso de Nicaragua donde el empleo formal creció 7% a.a. de 2003 a 2005.

E. Conclusiones

Entre 2003 y 2006 el escenario internacional fue relativamente benévolo para las economías del MCCA, aunque en menor medida que para otros países de América Latina. En este contexto, Centroamérica logró mejorar algunos indicadores macroeconómicos y acelerar su crecimiento con relación al trienio anterior, pero mostró un rezago relativo frente al resto de la región y a su propio desempeño a fines de los años noventa.

Las perspectivas para los próximos años indican que el contexto mundial presentará mayores retos para los países del MCCA. La desaceleración del crecimiento global -en particular de Estados Unidos- podría frenar el impulso de las exportaciones centroamericanas, las remesas y los flujos de IED, en un escenario en que el precio del petróleo se mantendrá elevado en términos históricos.

²³ El IDH está compuesto por indicadores de: vida larga y saludable (medida según la esperanza de vida al nacer), educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y terciaria) y nivel de vida digno (medido por el PIB *per capita* en dólares). El IDH fluctúa entre 0 y 1, siendo 1 el más alto posible. Datos correspondientes a 2004 (PNUD [2006]).

²⁴ En Guatemala no se realizó la encuesta de hogares durante 2005 y 2006, por lo cual se consideró el mismo nivel de 2004. En el caso de Nicaragua se utilizó el último dato disponible, correspondiente a 2005.

El RD-CAFTA consolidará las preferencias comerciales en el mercado estadounidense, pero la competitividad de los países asiáticos en la fabricación de manufacturas livianas mantendrá en alerta a las exportaciones centroamericanas. Adicionalmente, una posible tendencia alcista de las tasas de interés internacionales, afectaría a los países con mayores necesidades de financiamiento del sector público y privado. Todos estos elementos pueden agravar el desequilibrio externo que ya hoy reviste niveles preocupantes. Los países del bloque necesitan mejorar este desempeño, lo cual requiere de una combinación de políticas de desarrollo productivo, innovación y reformas fiscales que estimulen el ahorro interno, compensando además las pérdidas de ingresos aduaneros. El impulso al proceso de integración, y su correlato de ampliación de escala, desarrollo de infraestructura y acceso a terceros mercados es, sin duda, un elemento favorable. Por sí sólo, sin embargo, es insuficiente; además, exige ser apoyado por políticas complementarias.

II. PANORAMA DEL COMERCIO E INVERSIONES

La integración económica de los países del MCCA en la economía internacional avanzó rápidamente desde los años noventa con el proceso de la liberalización comercial y apertura a la inversión extranjera. La intensificación de las relaciones comerciales puede asociarse a varios acontecimientos: la liberalización comercial unilateral, que provocó una gran reducción de los aranceles promedio, la suscripción de acuerdos de libre comercio a nivel bilateral y plurilateral, y -de manera importante- las concesiones comerciales otorgadas por los países industrializados, en primer lugar los provenientes de Estados Unidos. Al mismo tiempo, el comercio entre los países centroamericanos se incrementó rápidamente con el progreso de la integración económica dentro del MCCA. El aumento de los flujos comerciales condujo a un acrecentamiento de la importancia del sector externo en las economías de América Central, fenómeno incentivado aún más por las oleadas de comercio relacionadas con las empresas maquiladoras y las zonas francas ("maquila" en adelante).

Respecto a las tendencias recientes, después de un estancamiento experimentado a principios de la presente década, las exportaciones se elevaron a partir del año 2003. En el trienio 2003-2005 las ventas externas totales (incluyendo maquila) crecieron en promedio anual un 9,5%. En particular, las exportaciones extrarregionales sin maquila (11,3%) y las exportaciones intrarregionales (11,2%) remontaron vigorosamente, mientras que aquéllas del sector maquila acusaron un impulso importante pero más débil (8,3%); después de 2003 la proporción entre las exportaciones de maquila y el PIB de la subregión ha venido reduciéndose.

A pesar del aumento global de las exportaciones, el déficit crónico del comercio exterior de la subregión no disminuyó y alcanzó -incluyendo las operaciones del sector maquila-, casi 18% del PIB en 2005. Un factor importante que contribuyó a esta situación fue, como se indicó en el Capítulo I, el deterioro producido en los términos de intercambio desde el año 2000. El aumento en las exportaciones tampoco ha permitido invertir la tendencia descendente de la competitividad de la subregión, medida como la participación en las importaciones mundiales.

Como se indicó, en el trienio 2003-2005 los flujos comerciales intrarregionales registraron una tasa de crecimiento superior a las de las exportaciones totales (incluida la maquila); esta tasa más que duplica el aumento registrado en estos intercambios durante 2000-2002, el cual fue de 4,5% por año. Por mucho, Guatemala fue el principal responsable de este crecimiento, mientras que en Honduras se produjo una contracción de estos flujos. Durante 2003-2005 las exportaciones intrarregionales fueron las más importantes para El Salvador, siendo responsables de más de la mitad de las ventas externas fuera del régimen de maquila; en cambio, fueron las menos relevantes para Honduras, con una participación en torno a un quinto del total.

Naturalmente, la expansión relativa de los flujos intrarregionales aumentó la importancia del MCCA como mercado, convirtiéndolo en el principal destino de las exportaciones fuera del régimen de maquila, situándose ligeramente por delante de Estados Unidos. Al mismo tiempo, la participación de la UE como salida exportadora se ha reducido fuertemente, cayendo en 2005 a la mitad de lo que fue en los años noventa.

Con el RD-CAFTA, que consolida y amplía el acceso al mercado de Estados Unidos, y las futuras negociaciones con la UE, que apuntan al establecimiento de una zona de libre comercio, los países centroamericanos tienen la oportunidad de elevar significativamente su nivel de exportaciones y de competitividad. Sin embargo, alcanzar este objetivo será un gran desafío tanto en lo que se refiere al perfeccionamiento de su estrategia exportadora en el ámbito no cubierto por los regímenes de maquila, como a las operaciones de esta última.

De hecho, el futuro de las exportaciones maquiladoras está teñido de algunas incertidumbres. Por un lado, las obligaciones internacionales acordadas en el marco de la OMC requieren eliminar subsidios a las

exportaciones después de 2009, lo cual afectaría la competitividad de estas actividades. Por otro lado, existe una creciente competencia de los países asiáticos, y en particular de China, en las ramas que operan tradicionalmente bajo estos regímenes. El estancamiento, e incluso la caída en las exportaciones de prendas de vestir que se ha producido en el istmo recientemente -con excepción de Nicaragua-, sería ya un indicador palpable de este problema.

A medida que la integración dentro del MCCA progrese y la facilitación del comercio entre los países continúe, puede esperarse en los años venideros un incremento de los flujos comerciales intrarregionales. A este respecto, como se argumentará en el Capítulo III, es crucial el establecimiento de la Unión Aduanera (UA) y la armonización arancelaria y normativa. Asimismo, la aplicación multilateral del RD-CAFTA -en el contexto de reglas de acumulación de origen de las mercancías- podría contribuir al desarrollo de encadenamientos y cadenas de suministro entre los países de la subregión.

Si se comparan con el trienio previo, los flujos de IED hacia América Central se incrementaron fuertemente en el período 2003-2005. Sin embargo, si estos flujos son vistos como un porcentaje del PIB, lo que se manifiesta es un estancamiento y coeficientes por debajo de los alcanzados hacia finales de los años noventa. Los países que recibieron más IED fueron Costa Rica y Honduras, en términos sectoriales, los servicios y la maquila fueron los receptores más importantes. La mayor fuente de IED continúa siendo Estados Unidos, con casi la mitad de las entradas totales, mientras que la participación de los países de la UE cayó abruptamente, a menos del 15%. Como proporción de la IED total, los flujos intrarregionales disminuyeron durante 2003-2005, si se los compara con 2000-2002; El Salvador es el principal inversor en la subregión donde es destacable el desarrollo de empresas centroamericanas de carácter regional en años recientes.

En lo que resta de este capítulo se abordará, primero, la evolución del comercio exterior de bienes de los países de América Central con socios fuera de la subregión, y, más adelante -y en mayor detalle- del comercio subregional. En lo que respecta a la presentación y análisis del comercio a nivel extrarregional, se lo analiza en dos variantes: por un lado, con la inclusión de las exportaciones llevadas a cabo bajo regímenes especiales, tales como las empresas maquiladoras y, por el otro, tomando en cuenta sólo las exportaciones de la economía "doméstica", referidas algunas veces como "exportaciones definitivas". Posteriormente, se abordará una perspectiva general de los flujos de inversión hacia y dentro de la subregión y, por último, el capítulo termina con una breve descripción de determinadas actividades de inversión llevadas a cabo por las empresas centroamericanas.

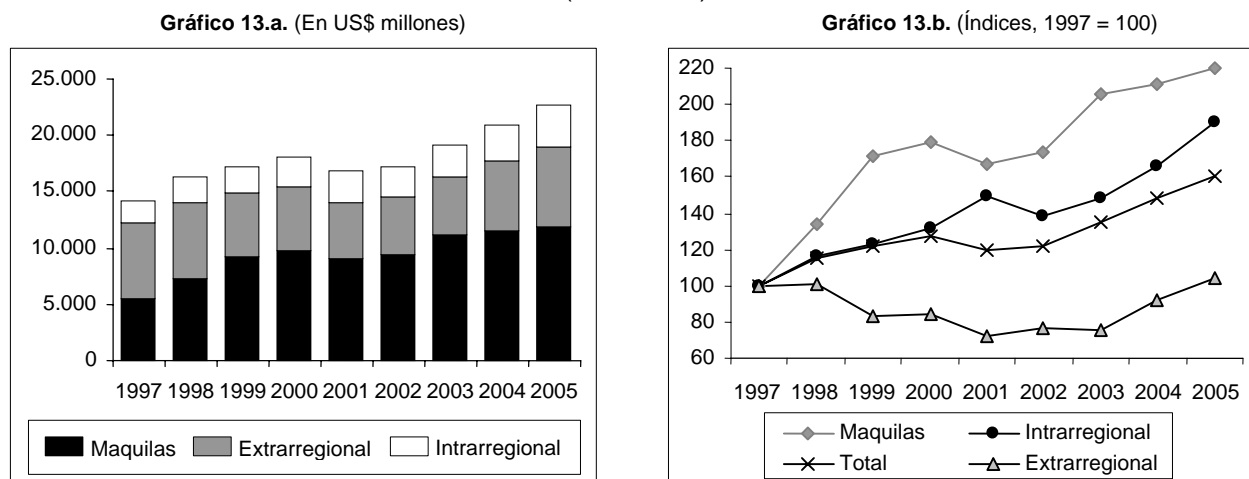
A. Evolución del comercio total

En los últimos años de la década de los noventa, las exportaciones originadas en la maquila (incluyendo las zonas francas de exportación) tuvieron un gran impacto en las exportaciones totales de mercancías de los países del MCCA. Sin embargo, debido a que las exportaciones fuera del régimen de maquila descendieron en el mismo período, el crecimiento de las exportaciones totales fue más bien moderado (Gráficos 13a y 13b y Cuadro A8).

En la presente década es posible distinguir dos períodos en cuanto a la evolución del total exportado. En el primero, que cubre los años 2000 a 2002, se registró un leve descenso en las exportaciones totales el cual afectó tanto a las exportaciones de maquila como a las exportaciones extrarregionales no acogidas a ese régimen, mientras que las destinadas a la misma subregión no sufrieron un descenso, aun cuando se retrajeron puntualmente en 2002. La recesión en Estados Unidos, el socio comercial más importante de los países centroamericanos, fue el factor más importante detrás de este descenso en las exportaciones totales. En el segundo período, entre 2003 y 2005, se produjo una recuperación de las exportaciones en la cual todas las categorías registraron altos índices de crecimiento. Así, las exportaciones extrarregionales fuera del régimen de maquila crecieron 11,5% por año, las exportaciones intrarregionales un 11,2%, mientras

que las exportaciones de la maquila se incrementaron a un menor ritmo (8,3%). El retorno del crecimiento en Estados Unidos fue también el factor principal de este comportamiento.

GRÁFICO 13
MCCA: EXPORTACIONES TOTALES, EXTRA E INTRARREGIONALES Y DE LA MAQUILA
(1997-2005)



Nota: Maquila incluye zonas francas de exportación.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE SITC Rev. 2, Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC - *United States International Trade Commission*) y Banco Central de Costa Rica.

Las operaciones de la maquila -medidas a través de la suma de sus exportaciones e importaciones- contribuyeron significativamente a la apertura comercial de los países centroamericanos (Cuadro 5). El coeficiente de apertura total se sitúa ahora por encima de un 70% del PIB pero cabe notar que éste no ha registrado mayor progreso después del año 2000. La apertura de la economía se redujo entre los años 2001 y 2002 como resultado de la desaceleración macroeconómica que afectó todos los flujos comerciales. Durante 2003-2005, al expandirse las exportaciones totales, el indicador de apertura vuelve a elevarse aunque acusa la falta relativa de dinamismo del comercio asociado con la maquila.

En lo que respecta a otro indicador de competitividad -la penetración en los mercados globales, calculada como la participación del país o la región en las importaciones mundiales- encontramos que la posición de los países del MCCA como un todo se ha venido deteriorando en forma persistente en los últimos años (Gráfico 14). Esta situación involucra tanto a las exportaciones medidas con inclusión de la maquila como a las exportaciones de la economía "doméstica". En el primer caso, la participación cayó de 0,31% en 1999 a 0,21% en 2005, y en el segundo, de 0,17% en 1998 a 0,10% en 2005. A pesar de que este deterioro puede ser atribuido, hasta cierto punto, al impacto del dinámico crecimiento de las exportaciones de China y otros países asiáticos en las exportaciones globales, es también un reflejo de la relativamente baja competitividad de la mayoría de los países centroamericanos: de acuerdo con el Índice Global de Competitividad, los cinco países miembros del MCCA ocuparon en promedio el puesto 81 entre 125 países en el 2005; la clasificación promedio de los países latinoamericanos fue 73.²⁵

²⁵ En esta clasificación, Costa Rica ocupa el puesto 56, El Salvador el 60, Guatemala el 95, Nicaragua el 96, y Honduras el 97 (World Economic Forum [2005]).

CUADRO 5
MCCA: COEFICIENTE DE APERTURA COMERCIAL^{a/}
 (1997-2005 - Como porcentaje del PIB)

	Promedio			2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}
	1997-1999	2000-2002	2003-2005						
Total (sin maquila + maquila)	69,2	69,7	72,5	72,4	68,4	68,3	71,3	73,3	73,0
Total (sin maquila + VA maquila)	48,7	46,3	48,9	48,1	45,2	45,5	47,1	49,7	49,9
Total sin maquila	45,2	42,6	45,2	43,5	42,1	42,4	42,9	45,9	46,8
Extrarregional	36,9	33,6	36,3	34,4	32,7	33,6	34,3	37,0	37,7
Intrarregional	8,3	9,1	8,9	9,1	9,3	8,7	8,6	8,9	9,1
Total maquila ^{c/}	24,0	27,1	27,3	28,9	26,3	25,9	28,4	27,4	26,1
<i>Ítem de memorando:</i> valor agregado de la maquila	3,5	3,6	3,7	4,6	3,2	3,1	4,2	3,7	3,0

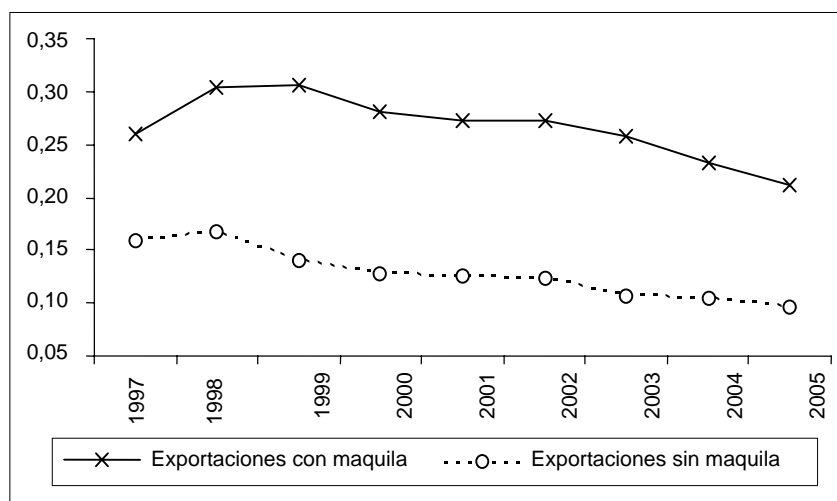
Notas: ^{a/} El coeficiente de apertura se define como la razón de la suma de exportaciones e importaciones de bienes sobre el PIB. El PIB de Honduras y Nicaragua podría estar subestimado, motivo por el cual el coeficiente de apertura podría estar sobrestimado.

^{b/} Datos preliminares para 2005.

^{c/} Maquila incluye zonas francas de exportación.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, la SIECA, la CEPAL y los bancos centrales de los países centroamericanos.

GRÁFICO 14
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MCCA EN EL COMERCIO MUNDIAL
 (1997-2005 - Como porcentaje de las importaciones mundiales)



Notas: En las exportaciones con maquila en el período 1997-2001 los datos para Guatemala corresponden a las exportaciones de textiles y vestuarios a Estados Unidos.

Maquila incluye zonas francas de exportación.

Fuente: Elaboración propia con datos UN-COMTRADE SITC Rev. 2, SIECA, USITC y Banco Central de Costa Rica.

B. Exportaciones sin maquila

Analizando con mayor detalle la evolución de las exportaciones de la economía "doméstica", es decir, sin tener en cuenta la maquila, se observa un fuerte incremento entre los años 2003 y 2005 que se estima en un 11,3% por año. En este resultado influyen las altas tasas de 2004 (18,5%) y 2005 (13,9%) (Cuadro 6). En términos de principales socios comerciales, las exportaciones a Estados Unidos se recuperaron fuertemente, aún más aquéllas destinadas a los países latinoamericanos y, en un menor grado, a los países asiáticos que, no obstante, parten de una base menor.

Durante gran parte de la década pasada, las exportaciones intrarregionales crecieron a tasas sustancialmente superiores a las de las exportaciones extrarregionales. Esta situación se observó en la segunda mitad de los años noventa (14,2% comparado con 1,6%; Cuadro A12), y continuó en 2000-2002 cuando las exportaciones intrarregionales registraron un crecimiento positivo, mientras que las extrarregionales descendieron. En el período más reciente analizado (2003-2005), ambas categorías de exportaciones registraron altos índices de crecimiento (por encima de 11%) pero han sido las ventas extrarregionales el factor más dinámico en esta expansión. Así, en promedio durante los años 2004 y 2005, este rubro explica alrededor de un 70% del crecimiento mientras que las ventas efectuadas en la subregión contribuyeron en un 30%; dentro de las ventas extrarregionales, Estados Unidos fue el destino más dinámico (Cuadro 6).

CUADRO 6
MCCA: EXPORTACIONES SIN MAQUILA
(1995-2005)

Valor (US\$ millones)	Promedio		2003	2004	2005 ^{a/}	PCA (%) ^{b/}	
	1995-1999 ^{b/}	2000-2002 ^{b/}				2000-2002	2003-2005 ^{a/}
Total	8.067	7.957	7.954	9.429	10.739	-0,5	11,3
Extrarregional	6.123	5.228	5.069	6.189	7.031	-2,4	11,5
Estados Unidos	2.965	2.581	2.495	3.150	3.567	-2,6	12,4
UE-25	1.834	1.173	1.072	1.279	1.442	-10,2	11,7
América Latina	501	568	615	745	1.144	-1,4	28,1
Asia	263	217	227	235	333	3,5	15,1
Otros	560	689	660	779	545	17,0	-8,3
Intrarregional	1.944	2.729	2.885	3.241	3.708	4,5	11,2
Contribución a la variación i.a. ^{c/}	Promedio					Promedio	
Crecimiento total	8,4	-0,5	1,5	18,5	13,9	-0,5	11,3
Extrarregional	5,2	-1,7	-0,9	14,1	8,9	-1,7	7,4
Estados Unidos	2,6	-1,2	-0,7	8,2	4,4	-1,2	4,0
UE-25	1,1	-1,7	0,4	2,6	1,7	-1,7	1,6
América Latina	0,8	-0,1	0,7	1,6	4,2	-0,1	2,2
Asia	0,3	0,1	0,0	0,1	1,0	0,1	0,4
Otros	0,4	1,2	-1,3	1,5	-2,5	1,2	-0,7
Intrarregional	3,1	1,2	2,4	4,5	5,0	1,2	3,9

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005.

^{b/} PCA: Promedio simple del crecimiento anual.

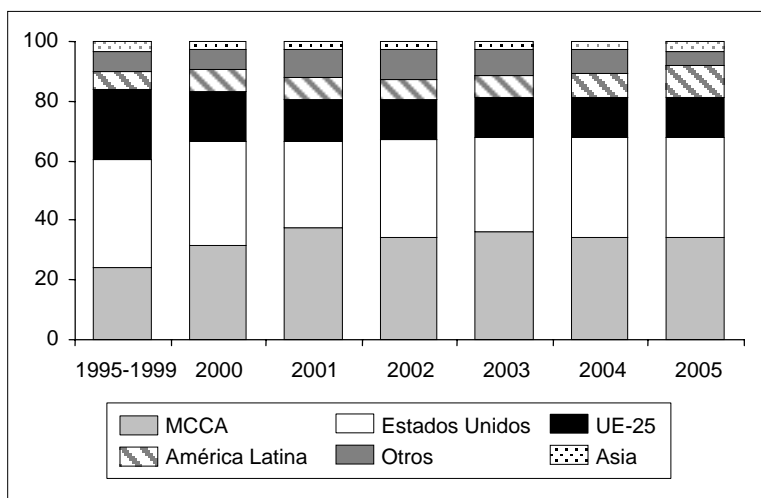
^{c/} Las contribuciones al crecimiento se calculan multiplicando la tasa de variación de las exportaciones a un destino específico por el peso de ese destino en el total exportado durante el año de referencia; definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total. La suma de esas contribuciones corresponde a la tasa de crecimiento total. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005).

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

Sin embargo, como ya se dijo, las exportaciones dentro de la subregión fueron también un factor muy importante si se considera un período más extenso. De hecho, en 2000, 2001 y 2003, es esta salida la que dio la mayor contribución al crecimiento total, compensando los bajos (o negativos) índices de crecimiento de las exportaciones extrarregionales (Cuadro A12).

Las tendencias en el crecimiento de las exportaciones fuera del régimen de maquila han generado cambios en la participación de los mercados de exportación. La proporción de las exportaciones que tienen como destino el MCCA se incrementó fuertemente hacia el comienzo de la presente década, para consolidarse en torno al 34% en los años 2004-2005, cifra que lo sitúa como el mercado más destacado, adelantando levemente a Estados Unidos (Gráfico 15 y Cuadro A12). Es preciso indicar la participación descendente o estancada de la UE como destino exportador y el surgimiento en importancia de América Latina en el año 2005.

GRÁFICO 15
MCCA: EXPORTACIONES POR PAÍS/REGIÓN DE DESTINO, SIN MAQUILA
 (1995-2005 - Como porcentaje del total)

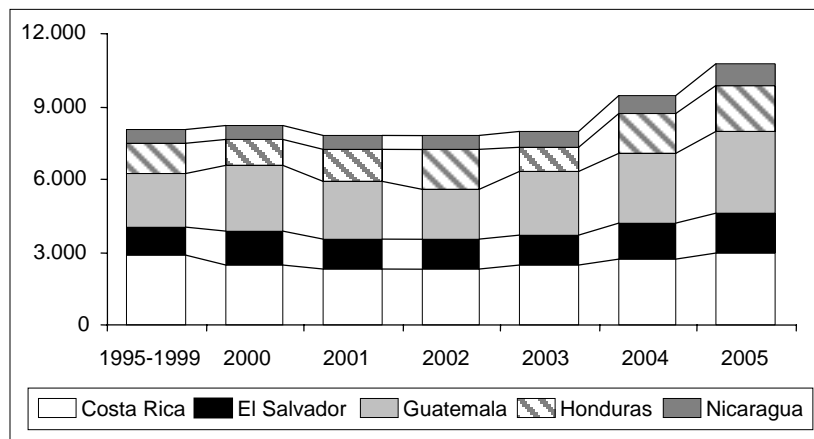


Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

Si se consideran los países de origen de las exportaciones fuera del régimen de maquila, el mayor contribuyente es Guatemala (Gráfico 16). Su participación fue de 31% del total en 2005, ganando 3 p.p. en comparación con el promedio de 1995-1999. Un incremento en la participación también fue registrado por Honduras, El Salvador y Nicaragua, a expensas de Costa Rica cuyo *market share* en las exportaciones fuera del régimen de maquila descendió 8 p.p., a 28% en 2005.

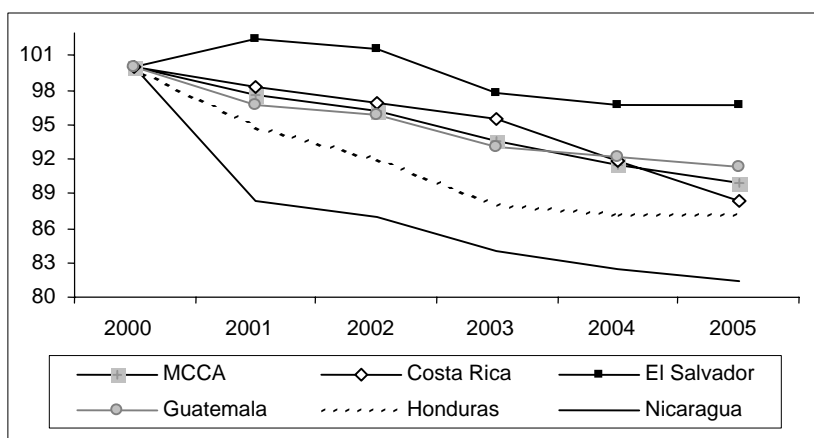
Los términos de intercambio de los países del MCCA, considerados como bloque, se han deteriorado consistentemente desde el año 2000 (Gráfico 17). Esta situación se ve reflejada en todos los países, con la parcial excepción de El Salvador. La causa de ello es un crecimiento mucho más intenso de los precios de las importaciones que los de las exportaciones. Para estos últimos, una comparación del nivel de 2005 con el del 2000, arroja un crecimiento de 1,4% (7,1% y 4,0% para Guatemala y El Salvador, respectivamente), mientras que en el caso de los precios de las importaciones, la tasa respectiva fue de 10,7% (20,4% para Nicaragua) (ver también Capítulo I, datos de CEPAL).

GRÁFICO 16
MCCA: EXPORTACIONES TOTALES POR PAÍS DE ORIGEN, SIN MAQUILA
 (1995-2005 - En US\$ millones)



Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

GRÁFICO 17
MCCA: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO
 (1995-2005 - Índices 2000=100)

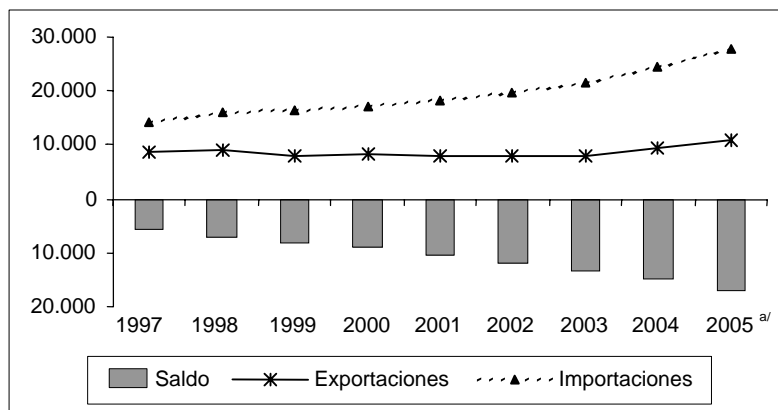


Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

Tradicionalmente, el nivel de las importaciones de bienes de Centroamérica excede por mucho al de las exportaciones, generando un déficit alto y crónico en esta balanza. El déficit se ha incrementado a lo largo de los últimos años: en una medición que excluye la maquila, en 2005 el desequilibrio alcanzó US\$ 16.895 millones, casi el triple del nivel medio de 1995-1999 (US\$ 6.077 millones; Gráfico 18 y Cuadros A13 y A14). Así medido, este déficit representó un récord ya que equivale al 20,9% del PIB de la subregión. El desequilibrio involucra el comercio con todos los socios principales y es más alto en el caso de América Latina (US\$ 6.380 millones en 2005). La causa de ello reside, en gran parte, en la alta dependencia de la región de las importaciones de petróleo, de las cuales Venezuela es el primer proveedor,

pero también en el alto volumen de importaciones provenientes de México y, en los últimos años, del crecimiento de las compras en Brasil y, en menor grado, en Argentina.²⁶

GRÁFICO 18
MCCA: BALANZA DEL COMERCIO DE BIENES, SIN MAQUILA
 (1995-2005 - En US\$ millones)



Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005). La información de Costa Rica corresponde a los datos del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

Es claro que los países de América Central enfrentan el desafío de aumentar sus exportaciones de productos fuera del régimen de maquila. El RD-CAFTA consolida y amplifica el acceso al mercado de los Estados Unidos, y están previstas negociaciones para establecer una ZLC con la UE. Aunque con estos acuerdos Centroamérica tiene acceso amplio y creciente para sus productos de exportación en esos mercados, el gran reto es aprovechar esas oportunidades para conseguir un aumento significativo de sus ventas externas (ver Capítulo IV).

C. Exportaciones bajo el régimen de maquila

El despegue de la producción maquiladora en los países de Centroamérica estuvo asociado con el proceso de liberalización y revisión de la legislación y las regulaciones sobre el comercio exterior y las inversiones que tuvo lugar en los años noventa, pero de la que hay antecedentes ya en los años ochenta.²⁷ El objetivo principal fue atraer inversión extranjera, contribuir al aumento y diversificación de las exportaciones y crear nuevas oportunidades de empleo.

²⁶ En el período 2003-2005, las importaciones de los países del MCCA desde México sumaron en promedio US\$ 1.922 millones (aumento promedio anual de 18% en el período), desde Venezuela, US\$ 908 millones (+19%), desde Brasil, US\$ 907 millones (+48%), y desde Argentina US\$ 236 millones (+63%); datos de UN-COMTRADE.

²⁷ El establecimiento de las maquilas y zonas francas estuvo directamente ligado a las concesiones a las importaciones realizadas por los países industrializados, en primer lugar Estados Unidos, que otorgaron acceso libre de impuestos a ciertos productos bajo determinadas condiciones, en el ámbito de iniciativas como la *Caribbean Basin Economic Recovery Act* (CBERA) cuya primera versión entró en vigencia ya en 1984. Además de permitir la importación temporal de insumos libre de aranceles, y la subsiguiente exportación del producto final libre de aranceles hacia el mercado de Estados Unidos, las operaciones bajo estos regímenes están también exentas del pago de impuestos, tales como ingreso y ganancias, por cierto número de años. Las exportaciones están sujetas a reglas de origen específicas, que son particularmente restrictivas para los textiles y el vestuario.

Es necesario notar que los datos estadísticos disponibles sobre el comercio de la maquila son muy limitados para la mayoría de los países centroamericanos. Esto dificulta el análisis, ya que no hay información exhaustiva disponible sobre el país de destino y la composición sectorial y por productos. Esta situación se refleja en las exportaciones y aún más en las importaciones asociadas con las operaciones de la maquila, en particular en lo que respecta a la información anterior a 1997.

Durante la segunda mitad de los años noventa las exportaciones de la maquila experimentaron una rápida expansión que involucró textiles y vestuario, así como de otros productos tales como componentes electrónicos y equipos médicos (Cuadro 7 y A15).²⁸ A título ilustrativo, durante 1997-1999 las exportaciones de los productos de la maquila desde todos los países de Centroamérica aumentaron con un promedio anual de 30,9%. Hacia el año 1999 las exportaciones bajo este régimen alcanzaron US\$ 9.300 millones y sobrepasaron, por primera vez a las exportaciones fuera del régimen de maquila (US\$ 8.000 millones).

Este auge se vio atenuado por la desaceleración de la economía estadounidense durante los años 2001 y 2002 lo cual implicó un menor crecimiento e incluso una contracción en los índices de las exportaciones de este sector. Aunque con la recuperación de esa economía a partir de 2003 se verificó un nuevo dinamismo a la actividad, el crecimiento se efectuó a tasas mucho más bajas que en la década pasada. En todo caso, la importancia de la maquila queda ilustrada por el hecho de que en 2005 sus exportaciones representaron 111% de las exportaciones "domésticas". El principal mercado destino es Estados Unidos.

Costa Rica es el exportador principal de productos originados en las zonas francas, principalmente de productos electrónicos, siendo responsable de alrededor de un tercio del total de las exportaciones de la maquila en Centroamérica. Sus exportaciones se vieron afectadas negativamente en los años 2001 y 2002 con la disminución en la demanda de la industria de electrónicos de Estados Unidos. También cayeron las exportaciones de la maquila desde Honduras, segundo exportador en importancia de estos productos, mientras que los otros países registraron un crecimiento positivo. En el contexto del aumento general de las exportaciones de la maquila durante el período 2003-2005, se destacan las altas tasas de crecimiento de las exportaciones de Nicaragua, promediando más del 25% anual.

El valor agregado de la producción de la maquila (calculado como la diferencia entre sus exportaciones e importaciones) muestra, para el conjunto de los países del MCCA, un incremento en los períodos 2000-2002 y 2003-2005, alcanzando un promedio de US\$ 2.715 millones en este último trienio (Cuadro 8). Sin embargo, esta variable sufrió una baja notable entre 2004 y 2005, un fenómeno que es la resultante de tendencias muy heterogéneas a nivel de países. En el caso del valor agregado de la maquila costarricense -el cual exhibe una alta volatilidad- se produjo una caída muy importante en esos años, como ya había ocurrido en 2001; una disminución de magnitud más limitada afectó también esta variable en El Salvador y Guatemala. Por el contrario, en Honduras y Nicaragua, el valor agregado de las maquiladoras ha exhibido sólidos crecimientos en esos años.

Si se relaciona el valor agregado de la maquila con las exportaciones de estas actividades, se percibe un estancamiento e incluso cierto retroceso de ese coeficiente: en el período 2003-2005, esta razón se mantuvo en 0,235, sólo marginalmente más alta que el 0,234 del trienio anterior, pero por debajo del nivel de 0,256 logrado entre 1997 y 1999.

Cabe notar que el valor agregado de la maquila corresponde al balance del comercio de estas actividades, el cual, al ser positivo, contribuye a disminuir el alto déficit en la balanza de bienes de los países

²⁸ Mientras que las exportaciones bajo este régimen de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua están concentradas en productos textiles y vestuario, las de Costa Rica incluyen principalmente componentes electrónicos.

centroamericanos. Así, el balance promedio positivo registrado entre 2003 y 2005 contribuyó a reducir el déficit total de la subregión por el equivalente a 3,7% del PIB, de un 20,3% a un 16,6% (Cuadro A10).

CUADRO 7
MCCA: EXPORTACIONES DE MAQUILA^{a/}
(1997-2005)

Valor (US\$ millones)	Promedio		2003	2004	2005	PCA (%) ^{b/}	
	1997-1999	2000-2002				2000-2002	2003-2005
MCCA	7.343	9.438	11.172	11.472	11.942	0,6	8,3
Costa Rica	2.561	3.018	3.635	3.621	4.072	-8,3	11,3
El Salvador	1.191	1.672	1.873	1.921	1.818	9,9	1,3
Guatemala	1.125	1.609	1.825	2.105	2.002	11,1	5,9
Honduras	2.285	2.849	3.405	3.229	3.368	2,2	9,1
Nicaragua	180	291	434	597	682	21,0	25,6
Participación (%)	Promedio					Promedio	
Costa Rica	34,9	31,9	32,5	31,6	34,1	31,9	32,7
El Salvador	16,2	17,7	16,8	16,7	15,2	17,7	16,2
Guatemala	15,3	17,1	16,3	18,3	16,8	17,1	17,1
Honduras	31,1	30,2	30,5	28,1	28,2	30,2	28,9
Nicaragua	2,5	3,1	3,9	5,2	5,7	3,1	4,9

Notas: ^{a/} Maquila incluye las zonas francas de exportación.

^{b/} PCA: Promedio simple de crecimiento anual.

Los datos para Costa Rica, El Salvador, Guatemala (a partir de 2002) y Nicaragua corresponden a la información suministrada por los Bancos Centrales de los respectivos países. Los datos de Guatemala entre 1997 y 2002 corresponden a las importaciones de textiles y vestuario de Estados Unidos. Los datos de Honduras se calcularon como la diferencia entre exportaciones de Honduras al mundo sin maquilas y las importaciones totales del mundo desde Honduras.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA, USITC y bancos centrales.

CUADRO 8
MCCA: VALOR AGREGADO DE LA MAQUILA^{a/}
(1997-2005 - En US\$ millones)

Región / País	Promedio			2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}
	1997-1999	2000-2002	2003-2005						
MCCA	1.882	2.215	2.715	2.676	1.954	2.016	2.900	2.750	2.495
Costa Rica	819	715	883	1.222	427	496	1.151	885	613
El Salvador	336	473	457	456	489	474	494	464	414
Guatemala	262	372	394	374	396	346	419	442	322
Honduras	398	555	816	542	534	589	704	792	951
Nicaragua	68	101	165	82	109	112	133	167	195

Notas: ^{a/} Maquila incluye zonas francas de exportación.

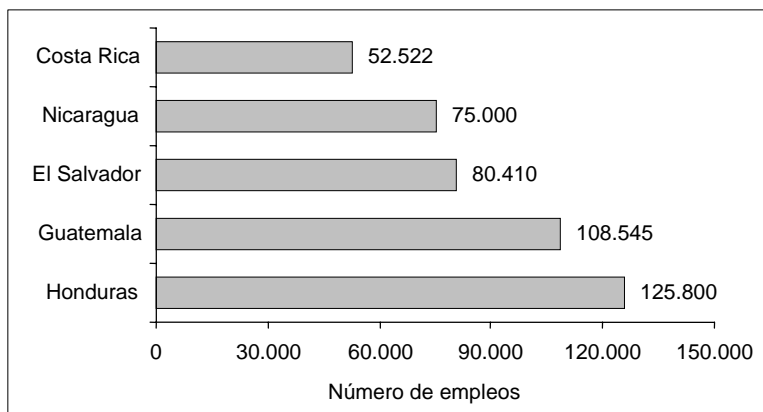
El valor agregado corresponde a la diferencia entre las exportaciones e importaciones de la maquila. Los datos de maquila para Costa Rica, El Salvador, y Guatemala (a partir de 2002) y Nicaragua corresponden a la información suministrada por los bancos centrales de los respectivos países. Los datos de valor agregado de maquilas para Guatemala anteriores a 2002 corresponden a información de CEPAL. Las cifras de Honduras se calcularon como la diferencia entre exportaciones de Honduras al mundo y las importaciones del mundo desde Honduras. El promedio de Costa Rica de 1995-1999 incluye datos sólo desde 1997. Los datos de Guatemala sólo incluyen los cubiertos por el Decreto 29-89 del Congreso de la República (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila).

^{b/} Datos preliminares de 2005.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA, CEPAL y bancos centrales.

La producción maquiladora orientada hacia la exportación es una fuente importante de empleo. En el período 2005-2006, este sector empleaba en Centroamérica de manera directa a unas 440.000 personas (Gráfico 19). A pesar de que gran parte de los trabajos son de baja calificación -sobre todo en la industria textil y del vestuario- en el caso de Costa Rica se crearon numerosos trabajos calificados y altamente calificados, principalmente en la industria electrónica. Esta situación se refleja en el valor agregado generado por empleado en los distintos países: mientras que en Honduras alcanzó cerca de US\$ 6.500 (promedio 2003-2005), en Costa Rica fue de US\$ 22.600.

GRÁFICO 19
MCCA: EMPLEOS EN LA MAQUILA ^{a/}
(2005-2006)



Nota: ^{a/} Maquila incluye zonas francas de exportación. Para Guatemala se incluyen solamente los empleos del sector de textiles y vestuario.

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER (Costa Rica), Ministerio de Economía (El Salvador), VESTEX (Guatemala), Banco Central (Honduras), Corporación de Zonas Francas (Nicaragua) y BM.

En lo que respecta al futuro, la producción maquiladora ofrece varios dilemas y preguntas de política.²⁹ A pesar de que la maquila trajo consigo un gran número de beneficios para los países centroamericanos, tales como la atracción de nuevas inversiones, el incremento y diversificación de las exportaciones y -aún más importante- la generación de nuevo empleo, es un hecho que este tipo de producción ha establecido pocos vínculos con la "economía doméstica" y, en consecuencia, su valor agregado continúa siendo en general bastante bajo.

Además, la sustentabilidad de este modo de producción está en duda. Es necesario resaltar dos cuestiones sobre esta situación. Por un lado, los regímenes de producción de la maquila en Centroamérica deberán cumplir con las obligaciones y compromisos asumidos a nivel multilateral por estos países en el ámbito de la OMC. Al respecto, los incentivos fiscales otorgados a las compañías que operan en las zonas francas son considerados subsidios a la exportación y, como tales, deberán ser eliminados hacia comienzos de 2009³⁰ en aquellos países cuyo PIB *per capita* sea mayor a US\$ 1.000. En la actualidad, solamente Honduras y Nicaragua tienen un PIB *per capita* por debajo del marco mencionado (a precios de 1996). El anuncio de la eliminación de estos incentivos fiscales en Costa Rica, El Salvador y Guatemala está ligado a reformas y cuestiones impositivas más amplias, así como al tema de la coordinación de políticas impositivas a nivel centroamericano, como se verá adelante en la discusión sobre la UA.

²⁹ Para obtener más información y análisis sobre el tratamiento de las zonas francas de exportación en los acuerdos de integración y las negociaciones multilaterales, ver Granados [2005].

³⁰ Teniendo en cuenta posibles extensiones, la fecha efectiva para la eliminación de incentivos fiscales es finales de 2009.

La segunda duda sobre la sustentabilidad de la producción de la maquila es la competitividad de la confección de prendas de vestir, una de las principales actividades de este rubro. Como se señaló en el Capítulo I, ésta es una de las industrias centroamericanas más afectadas por la competencia china. La participación de las confecciones³¹ centroamericanas en las importaciones de su principal comprador -Estados Unidos- se redujo durante todo el período analizado, pasando de 11% en 2002 a 8,4% en 2006, mientras que la de China aumentó de 13,6% a 28,7%. Ciertamente, otros países latinoamericanos -como México o República Dominicana- se han visto aún más perjudicados, pues las confecciones que venden a Estados Unidos muestran un mayor grado de similitud con las chinas que las producidas en el istmo (ver Granados *et al.* [2006] pp. 16-21).

Sin embargo, a pesar de esta diferencia relativa, los problemas de competitividad de las confecciones centroamericanas parecen estar agudizándose. Al observar la evolución de las compras estadounidenses al MCCA de estos productos durante el cuatrienio 2003-2006 pueden identificarse dos subetapas. Durante los años 2003 y 2004, Centroamérica perdió *market share* pero sus exportaciones de confecciones se incrementaron 3,7% a.a. Entre 2005 y 2006, por el contrario, estas exportaciones disminuyeron en términos absolutos, a un ritmo anual promedio de 3,9%. Al mismo tiempo, en esos dos años, las ventas del gran competidor, China, aumentaron a razón de 31,7% fortaleciéndose su presencia en el mercado de confecciones estadounidense.

CUADRO 9
IMPORTACIONES DE TEXTILES ^{al} DE ESTADOS UNIDOS
(2000-2006)

US\$ millones	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^o
<i>Total</i>	63.585	63.292	64.170	69.415	74.455	79.690	82.995
China	7.290	7.620	8.720	11.000	13.700	20.700	23.778
Resto de Asia	24.900	24.400	24.200	26.100	27.600	28.100	30.053
MCCA	6.695	6.872	7.040	7.175	7.575	7.370	6.989
Costa Rica	827	772	727	591	519	484	472
El Salvador	1.620	1.660	1.700	1.750	1.750	1.640	1.423
Guatemala	1.490	1.620	1.670	1.770	1.960	1.830	1.679
Honduras	2.420	2.440	2.510	2.580	2.750	2.700	2.547
Nicaragua	338	380	433	484	596	716	867
México	9.300	8.690	8.370	7.810	7.570	6.950	6.189
República Dominicana	2.400	2.260	2.180	2.160	2.110	1.920	1.625
Resto de América Latina	1.600	1.450	1.460	1.870	2.200	2.350	2.242
Resto del mundo	11.400	12.000	12.200	13.300	13.700	12.300	12.084

Notas: ^o Estimaciones propias con los datos de los primeros once meses del año. La inclusión de las cifras de 2006 sobre este tema (en contraste con el resto del capítulo, que cubre el período 2003-2005) se debe a la necesidad de ilustrar la evolución del comercio de prendas de vestir luego de la caducidad del ATV, en enero de 2005.

^{al} Se incluyen los capítulos 61, 62 y 63 del SA.

Fuente: Elaboración propia con datos de USITC.

De todas maneras, es preciso señalar que la incidencia sobre los países centroamericanos de estos cambios en el mercado de confecciones de Estados Unidos no es uniforme. Si bien los envíos de Costa Rica

³¹ Capítulos 61, 62 y 63 del Sistema Armonizado (SA).

sufrieron la mayor caída (10,2% a.a.), el impacto negativo es menos visible que en otros países de la subregión, pues las confecciones representaron sólo 14,8% de las ventas totales a Estados Unidos entre 2003 y 2006. En el resto del MCCA, en cambio, constituyen más de la mitad de las exportaciones a ese destino, alcanzando un máximo de 83,9% en El Salvador.

Un contraste positivo a esta situación está dado por el desempeño de las ventas de Nicaragua a Estados Unidos (60,9% de las cuales corresponde a prendas de vestir), las cuales han resultado inmunes al avance de China. En efecto, los envíos de estos productos al mercado estadounidense crecieron a razón de 19% a.a., incrementando su *market share* de 0,7% en 2002 a 1% en 2006.

Nicaragua se diferencia de sus socios de la región por sus menores costos laborales³² y la existencia de otros incentivos para la industria de confecciones. Este país podrá mantener las exenciones impositivas a la maquila después de 2010, y además, dentro del RD-CAFTA logró reglas de origen preferenciales para las confecciones, que le permitirán adquirir la materia prima a precios más bajos que sus competidores.³³ También se destacan las inversiones que se están realizando para mejorar la competitividad de la industria del vestuario, particularmente en la elaboración de materia prima y el desarrollo de infraestructura.

D. Comercio intrarregional

Una medición de la importancia relativa del comercio intrarregional -definido como la suma de exportaciones e importaciones (con exclusión de la maquila)- con los países del MCCA como origen o destino muestra que desde el año 2000 estos flujos representan en torno al 9% del PIB regional, una proporción mayor que la vigente en los años noventa (Cuadro 10). Esta relación ha sufrido pocas modificaciones a partir del año 2000 y tiene una gran variabilidad entre países, destacándose Nicaragua y Honduras en la franja superior y Costa Rica en la inferior.

Por otra parte, si se analiza la importancia del MCCA como destino de las exportaciones (sin maquila), puede observarse que este representó un 35,1% en el promedio de los años 2003-2005. Esta cifra está bastante por encima del promedio de la segunda mitad de los años noventa, cuando la región representaba un 24,1% de las salidas de exportación (Cuadro 11). En 2005, el mercado centroamericano cubrió un 55% de las exportaciones de El Salvador, 42% de las de Guatemala y 34% de las de Nicaragua. Si se comparan los períodos 2000-2002 y 2003-2005, pueden observarse retrocesos, en general leves, en algunos países en cuanto a la importancia relativa de las exportaciones intrarregionales en sus ventas externas.

Sin embargo, como la apreciable tasa con que creció esta variable entre 2003 y 2005 (11,2%) fue muy similar a la de las exportaciones totales, su peso relativo se mantuvo más bien estable para el conjunto. Las ventas de Guatemala hacia la subregión fueron, por mucho, las que más contribuyeron a estas tasas de crecimiento, dada su importancia relativa y la tasa que alcanzaron en ese período; Costa Rica y El Salvador también aportaron al dinamismo. Por otro lado, se registró una contracción en el caso de Honduras, siendo el único país cuyo nivel de exportaciones intrarregionales en 2005 fue menor que el obtenido en 2002 (Cuadro 11 y Gráfico 20).

³² En 2004, el salario promedio por hora en Nicaragua rondaba US\$ 0,7; frente a US\$ 1,2 en Honduras; US\$ 1,4 en El Salvador y Guatemala y US\$ 2 en Costa Rica. Estos salarios incluyen cargas sociales, pero no comprenden incentivos de producción. Fuente: ProNicaragua con datos de The Economist Intelligence Unit, FINDE Honduras, PROESA, Invest inGUATEMALA, PROEXPORT, CINDE & CNZF.

³³ Se otorgó a Nicaragua un trato de arancel preferencial (TPL) para insumos de tela provenientes de cualquier parte del mundo en la cantidad de 100 millones de m² equivalentes, con acceso libre al mercado de Estados Unidos para los productos finales durante 5 años, y con la eliminación gradual hacia el décimo año. Por su parte, Costa Rica obtuvo un TPL para insumos en la producción de prendas de vestir de lana en el equivalente de 500.000 m² equivalentes durante 2 años (sujetos a prolongación), con aranceles en el mercado de Estados Unidos equivalentes a 50% del arancel de NMF.

CUADRO 10
MCCA: COEFICIENTE DE APERTURA COMERCIAL INTRARREGIONAL, SIN MAQUILA^{a/}
(1995-2005 - Como porcentaje del PIB)

Región / País	Promedio			2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}
	1995-1999	2000-2002	2003-2005						
MCCA	7,8	9,1	8,9	9,1	9,3	8,7	8,6	8,9	9,1
Costa Rica	5,3	5,1	5,3	5,3	5,2	4,9	5,1	5,3	5,6
El Salvador	9,9	11,3	11,1	11,9	11,2	10,9	10,7	11,2	11,4
Guatemala	6,3	7,5	7,7	7,4	8,8	6,4	7,7	7,9	7,6
Honduras	11,5	14,6	13,0	13,3	14,1	16,4	12,0	12,9	14,1
Nicaragua	13,5	16,7	16,2	16,6	15,5	17,8	15,5	15,4	17,7

Notas: ^{a/} El coeficiente de apertura se define como la razón de la suma de exportaciones e importaciones de bienes sobre el PIB. El PIB de Honduras y Nicaragua podría estar subestimado, motivo por el cual sus coeficientes de apertura podrían estar sobrestimados.

^{b/} Datos preliminares de 2005.

Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005). Los datos de Costa Rica corresponden a información del Banco Central de Costa Rica.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica y CEPAL.

CUADRO 11
MCCA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE BIENES, SIN MAQUILA
(1995-2005)

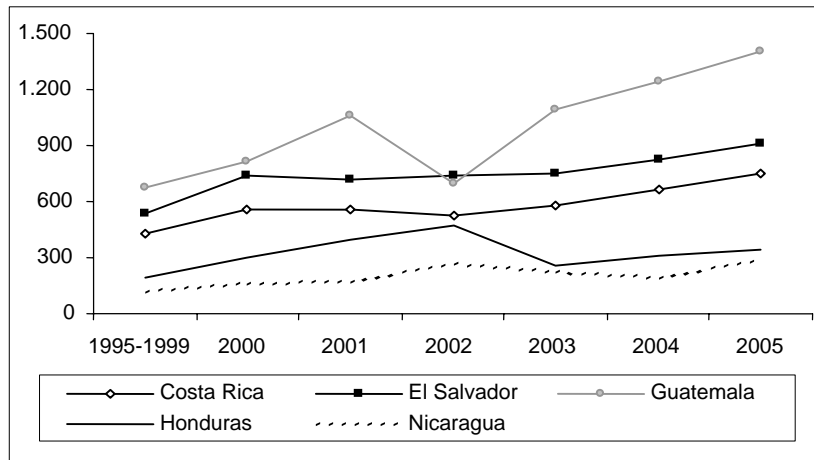
Valor (US\$ millones)	Promedio		2003	2004	2005 ^{a/}	PCA (%) ^{b/}	
	1995-1999	2000-2002				2000-2002	2003-2005 ^{a/}
MCCA	1.944	2.729	2.885	3.241	3.708	4,5	11,2
Costa Rica	431	547	575	666	751	-0,4	12,8
El Salvador	538	734	746	822	914	6,1	7,4
Guatemala	673	858	1.089	1.248	1.404	-0,3	27,6
Honduras	188	387	252	313	345	16,9	-3,8
Nicaragua	115	203	223	192	294	24,8	7,2
Participación sobre exportaciones totales, sin maquila (%)	Promedio					Promedio	
MCCA	24,1	34,4	36,3	34,4	34,5	34,4	35,1
Costa Rica	15,2	23,2	23,3	24,8	25,4	23,2	24,5
El Salvador	46,5	58,2	59,4	55,7	55,2	58,2	56,8
Guatemala	29,6	36,0	41,3	42,6	41,6	36,0	41,8
Honduras	15,4	28,7	25,4	19,4	18,3	28,7	21,1
Nicaragua	19,8	33,8	36,8	26,4	33,9	33,8	32,4

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005).

^{b/} PCA: Promedio simple de crecimiento anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

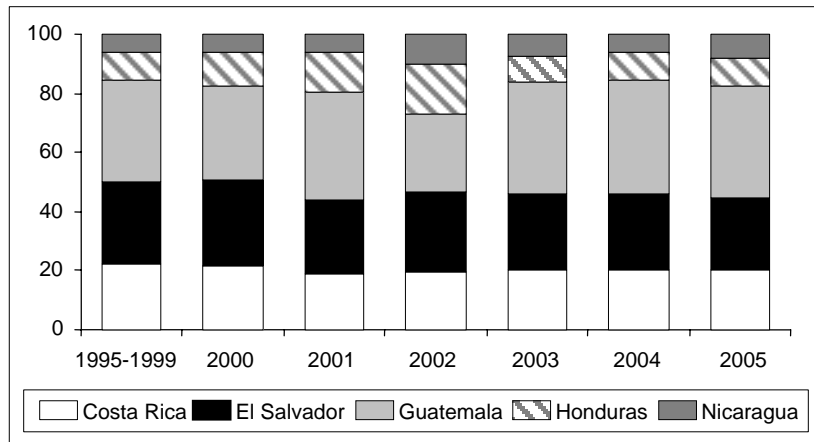
GRÁFICO 20
MCCA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES, POR PAÍS
 (1995-2005 - En US\$ millones)



Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

Si se analiza la composición por origen de las exportaciones intrarregionales, Guatemala aparece con la mayor participación relativa, con casi 38% del total (2005, Gráfico 21 y Cuadro A17). Su participación se ha incrementado unos 3 p.p. desde el período 1995-1999, lo que contrasta con la disminución de El Salvador y Costa Rica, que le siguen en importancia, con 25% y 20%, respectivamente. Nicaragua, al igual que Guatemala, ha incrementado su participación.

GRÁFICO 21
MCCA: PARTICIPACIÓN DE CADA PAÍS EN LAS EXPORTACIONES INTRARREGIONALES, SIN MAQUILA
 (1995-2005 - Como porcentaje del total)



Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

Por otra parte, el mayor importador a nivel intrarregional es El Salvador, con más de US\$ 1.000 millones en 2005, seguido de cerca por Guatemala (Cuadro 12 y A18). Costa Rica, por otro lado, es por mucho el que menos depende de los bienes del mercado regional. En términos del balance comercial intrarregional, la

situación aparece bien clara: Guatemala y Costa Rica registran un balance positivo y creciente a través de los años, mientras que los otros tres países muestran un déficit sistemático, siendo el mayor el de Honduras.

CUADRO 12
MCCA: IMPORTACIONES Y BALANZA DEL COMERCIO DE BIENES
INTRARREGIONAL, SIN MAQUILA
(1995-2005 - En US\$ millones)

Importaciones intrarregionales	Promedio		2003	2004	2005 ^{a/}	PCA (%) ^{b/}	
	1995-1999	2000-2002				2000-2002	2003-2005 ^{a/}
MCCA	1.944	2.853	3.009	3.338	3.769	7,9	8,2
Costa Rica	277	296	313	321	361	1,4	5,5
El Salvador	558	820	867	946	1.015	9,6	7,4
Guatemala	408	730	831	908	986	18,6	7,4
Honduras	350	539	584	661	830	11,2	11,4
Nicaragua	351	468	413	501	576	-4,8	9,5
Balanza comercial intrarregional ^{c/}	Promedio					Promedio	
Costa Rica	153,9	250,8	262,8	344,5	390,1	250,8	332,5
El Salvador	-19,6	-86,0	-121,2	-123,9	-100,8	-86,0	-115,3
Guatemala	265,4	128,2	257,8	339,6	417,7	128,2	338,4
Honduras	-162,2	-152,5	-331,9	-347,8	-485,1	-152,5	-388,3
Nicaragua	-236,7	-265,3	-190,8	-309,6	-282,7	-265,3	-261,0

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005).

^{b/} PCA: Promedio simple de crecimiento anual.

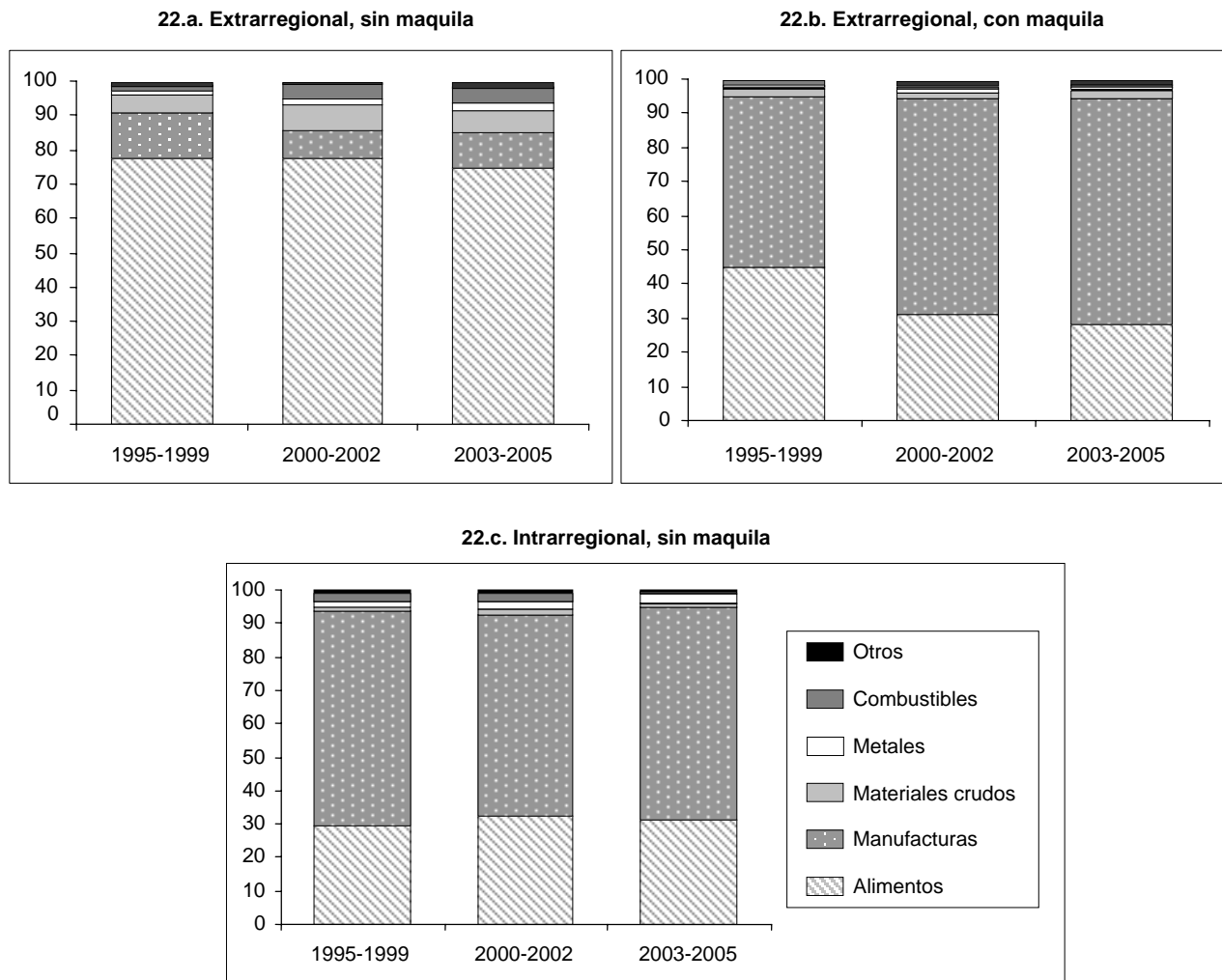
^{c/} La suma de las balanzas de los cinco países no es nula debido a que las oficinas de estadística nacionales no armonizan la información recolectada.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

E. Composición sectorial de las exportaciones

La composición sectorial de las exportaciones de los países del MCCA varía de acuerdo con la modalidad bajo la que se efectúen y con su destino. Por un lado, las exportaciones extrarregionales, con exclusión de la maquila, están fuertemente concentradas en productos alimenticios, responsables de tres cuartas partes de las exportaciones totales. Las manufacturas se ubican bien detrás, seguidas por las materias primas (Gráfico 22a). Si se incluye la maquila, la situación cambia notablemente ya que predominan entonces los productos manufacturados que cubren dos tercios del total, mientras que los alimentos representan un 28% (Gráfico 22b). Si se enfocan las exportaciones intrarregionales, se observa que los productos manufacturados son responsables de más de 60% del total, y los alimentos de cerca de un 30% (Gráfico 22c). Estas distribuciones no se han visto afectadas mucho en el curso de los últimos años.

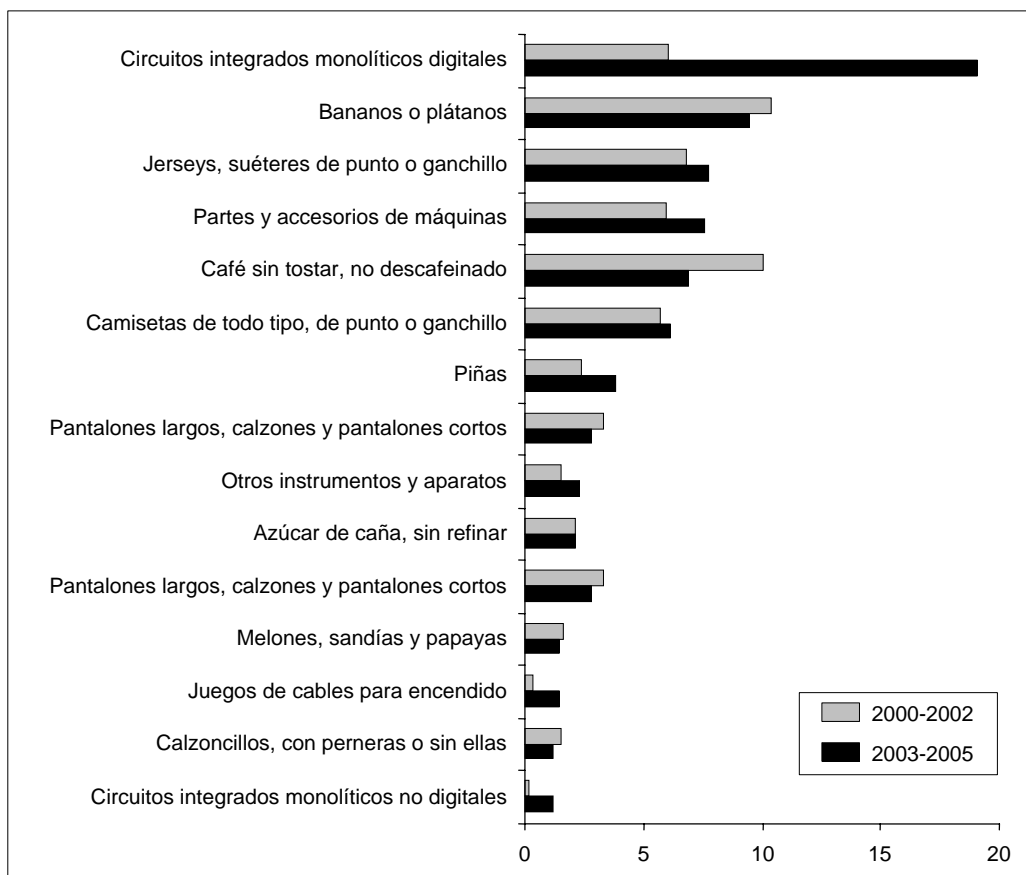
GRÁFICO 22
MCCA: COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES
 (1995-2005 - Como porcentaje del total - Promedio del período)



Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y bancos centrales.

Un análisis más fino de la naturaleza de las exportaciones puede efectuarse a nivel de "productos", definidos como aquellos rubros a 6 dígitos del SA. A este nivel, cuando se enfoca el total exportado incluyendo las actividades maquiladoras, resalta el predominio de dos tipos de bienes diametralmente distintos: por un lado, exportaciones industriales del sector maquilador, tales como textiles y vestuario (en todos los países) o componentes electrónicos (en Costa Rica) y, por otro, productos agrícolas primarios tradicionales, como frutas tropicales, café y azúcar (en todos los países) (Gráfico 23 y Cuadro A21). Este contraste ilustra muy bien la dualidad del sector exportador de la región, así como la falta de vínculos entre ambos tipos de producción.

GRÁFICO 23
MCCA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS, CON MAQUILA
 (2000-2005 - Como porcentaje del total)



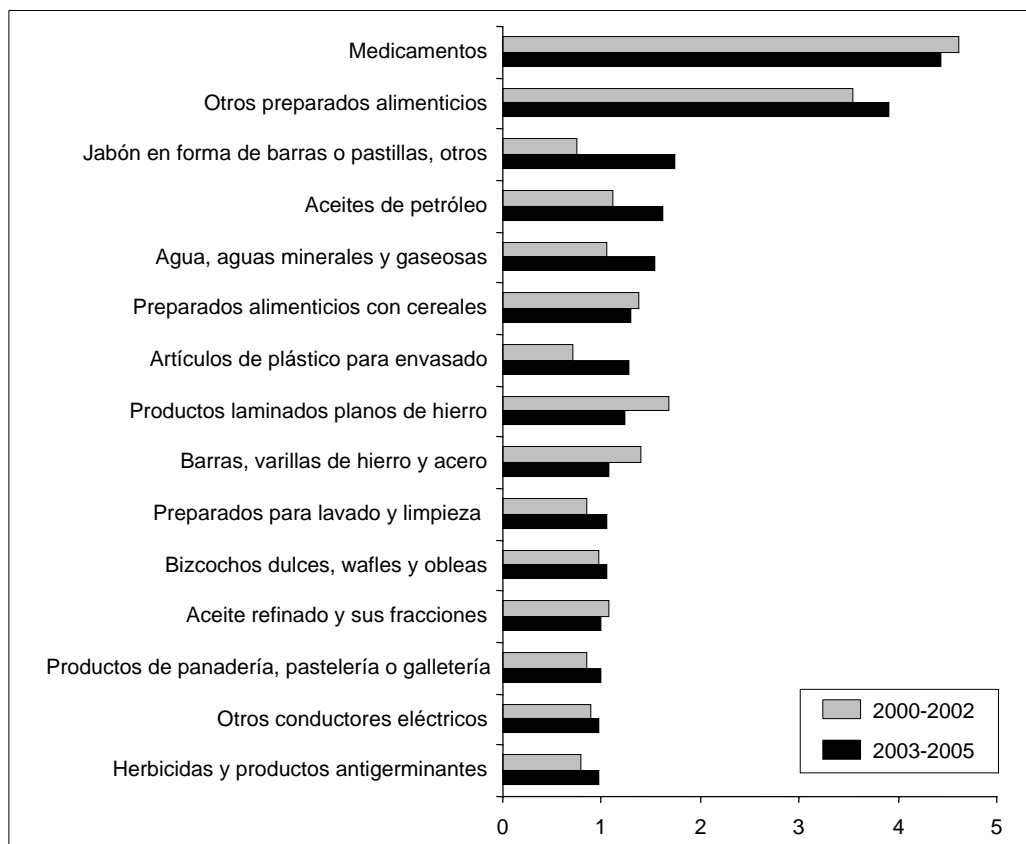
Nota: En base de importaciones del resto del mundo de productos provenientes de MCCA.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

Si se examinan las exportaciones intrarregionales, se encuentra un predominio de bienes industriales, tales como medicamentos y preparados alimenticios (Gráfico 24 y Cuadro A23), a los que siguen en importancia productos destinados al consumo masivo (como el jabón); también hay intercambios intrarregionales de algunos insumos industriales, principalmente siderúrgicos.

Los medicamentos, que son el bien con mayor relevancia dentro de las exportaciones intrarregionales, figuran en una posición prominente tanto en las exportaciones como en las importaciones de prácticamente los cinco países (Cuadro 13). Estos artículos son el principal producto exportado por Guatemala y el segundo de Costa Rica y El Salvador; al mismo tiempo, son el principal producto importado de Nicaragua, el segundo de Guatemala y Honduras, el tercero de Costa Rica y el quinto de El Salvador. De igual suerte, ciertos alimentos procesados y otros productos manufacturados para consumo masivo también están presentes de manera destacada tanto a nivel de exportaciones como importaciones de todos los países. Estos fenómenos ponen en evidencia la importancia del comercio intraindustrial en la mayor parte de los países de la subregión. Una tónica distinta se observa en los intercambios de Nicaragua, cuyas exportaciones principales están integradas por bienes primarios alimenticios (productos del sector cárnico y frijoles), mientras que sus importaciones más importantes son bienes manufacturados.

GRÁFICO 24
MCCA: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL
 (2000-2005 - Como porcentaje del total)



Nota: Incluye exportaciones de maquila para Costa Rica (2000-2005) y Guatemala (2005). Se excluyen las exportaciones de El Salvador.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO 13
MCCA: PRINCIPALES 5 PRODUCTOS EXPORTADOS E IMPORTADOS
A NIVEL INTRARREGIONAL, POR PAÍS
 (2003-2005 - Promedio anual del período)

Exportaciones			Importaciones		
Descripción	Valor (US\$ millones)	Participación (%)	Descripción	Valor (US\$ millones)	Participación (%)
Costa Rica			Costa Rica		
Otros preparados alimenticios	101	15,2	Preparados para lavado y limpieza	18	5,3
Medicamentos, otros	74	11,2	Frijoles	14	4,1
Toallas y tampones higiénicos y pañales	28	4,3	Medicamentos, otros	14	4,1
Conductores eléctricos	24	3,7	Preparados alimenticios con cereales	12	3,7
Salsas, condimentos, otros	23	3,5	Petróleo, aceites	10	3,1

CUADRO 13 (CONTINUACIÓN)

Exportaciones			Importaciones		
Descripción	Valor (US\$ millones)	Participación (%)	Descripción	Valor (US\$ millones)	Participación (%)
El Salvador			El Salvador		
Aceites de petróleo	39	5,0	Energía eléctrica	29	3,1
Medicamentos, otros	29	3,7	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	23	2,6
Papel higiénico	28	3,6	Otros preparados alimenticios	23	2,5
Preparados alimenticios con cereales	27	3,4	Agua, aguas minerales y gaseosas	22	2,4
Preparados para lavado y limpieza	25	3,1	Medicamentos, otros	20	2,2
Guatemala			Guatemala		
Medicamentos, otros	49	3,9	Otros preparados alimenticios	45	5,0
Agua, aguas minerales y gaseosas	33	2,6	Medicamentos, otros	42	4,6
Preparados alimenticios con cereales	23	1,9	Botellas, frascos y artículos similares	20	2,2
Herbicidas	22	1,8	Cartones y papel corrugado	17	1,9
Dentífricos	22	1,7	Papel higiénico	17	1,9
Honduras			Honduras		
Jabón en forma de barras o pastillas, otros	39	12,8	Otros preparados alimenticios	38	5,5
Aceite de palma, otros	16	5,2	Medicamentos, otros	32	4,7
Cigarrillos	13	4,4	Agua, aguas minerales y gaseosas	19	2,7
Productos de panadería, pastelería o galletería	10	3,4	Papel higiénico	17	2,5
Vitaminas, otros	8	2,7	Barras de hierro y acero, corrugado	15	2,2
Nicaragua			Nicaragua		
Carne bovina deshuesada	28	11,9	Medicamentos, otros	22	4,5
Animales vivos	27	11,5	Aceite de palma, otros	15	3,1
Carne bovina fresca, canales	15	6,5	Preparaciones alimenticias, otros	14	2,8
Frijoles negros	12	5,2	Laminados planos de hierro o acero	13	2,7
Queso	11	4,5	Cigarrillos	13	2,6

Nota: Los promedios para El Salvador corresponden a 2003-2004.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

En el futuro próximo, la profundización del proceso de integración centroamericana, sobre todo en el contexto del establecimiento de una UA y una armonización arancelaria y normativa, tendrá sin duda un impacto positivo sobre los flujos comerciales intrarregionales (ver Capítulo III). Adicionalmente, es previsible que la aplicación multilateral de los compromisos y disciplinas del RD-CAFTA, en el contexto de disposiciones que incorporan reglas de acumulación de origen de las mercancías, facilitará el desarrollo de encadenamientos productivos y de cadenas de suministro entre los países del MCCA, apuntando también a la intensificación de comercio dentro de la región.

F. Características de la IED hacia y dentro del MCCA

En el trienio 2003-2005, la IED total hacia los países del MCCA experimentó una alza notable de un 31% en relación al trienio anterior, acumulando en esos años un total cercano a los US\$ 5.800 millones. Parte de este crecimiento se explica por el relativamente bajo nivel que alcanzaron durante el trienio 2000-2002, marcado por la desaceleración en la actividad económica mundial. En términos de la distribución por país de destino, estos flujos se concentraron principalmente en Costa Rica, con casi 40% del total mientras que Honduras recibió una cuarta parte de las inversiones. Vale destacar la escasa importancia de Guatemala como receptor, con sólo un 8,5% del total.

CUADRO 14
MCCA: IED POR PAÍS DE DESTINO
(1997-2005)

Valor (US\$ millones)	Promedio			2003	2004	2005 ^{a/}
	1997-1999	2000-2002	2003-2005			
MCCA	1.686	1.468	1.926	1.405	2.070	2.302
Costa Rica	546	509	743	575	794	861
El Salvador	460	220	320	130	407	425
Guatemala	304	266	165	131	155	208
Honduras	155	266	467	368	465	568
Nicaragua	222	207	231	201	250	241
Participación (%)						
MCCA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica	32,4	34,7	38,6	40,9	38,3	37,4
El Salvador	27,2	15,0	16,6	9,2	19,6	18,4
Guatemala	18,0	18,1	8,5	9,3	7,5	9,0
Honduras	9,2	18,1	24,2	26,2	22,4	24,7
Nicaragua	13,2	14,1	12,0	14,3	12,1	10,5
Como porcentaje del PIB						
MCCA	3,1	2,4	2,6	2,1	2,8	2,8
Costa Rica	3,8	3,1	4,0	3,3	4,3	4,3
El Salvador	3,8	1,6	2,0	0,9	2,6	2,5
Guatemala	1,6	1,3	0,6	0,5	0,6	0,7
Honduras	3,0	4,2	6,1	5,3	6,2	6,8
Nicaragua	6,2	5,2	5,1	4,9	5,6	4,9

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Las cifras incluyen IED la maquila y zonas francas de exportación. Para Honduras la maquila se incluye a partir del año 2000.

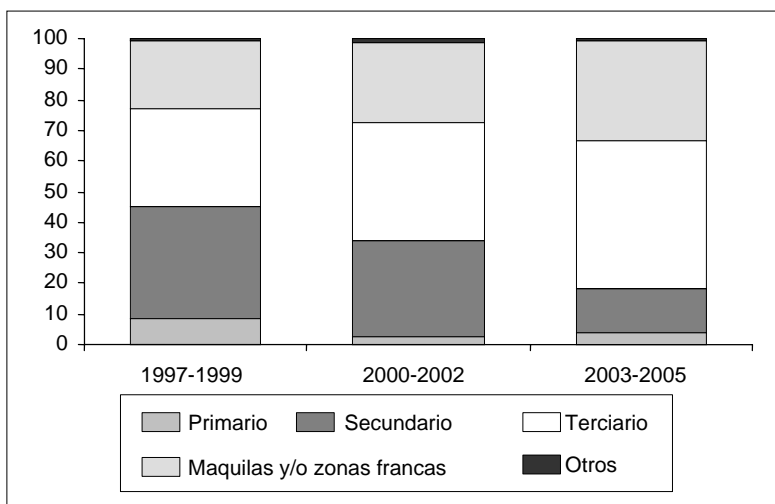
El PIB de Honduras y Nicaragua podría estar subestimado, por lo cual las razones podrían estar sobreestimadas.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD, CEPAL, y bancos centrales de los países de Centroamérica.

Los flujos registrados de IED representan proporciones relativamente bajas del PIB: un 2,6% en el trienio en cuestión, fluctuando entre un 6,1% en el caso de Honduras a 0,6% en Guatemala. No obstante el crecimiento señalado, la relación IED/PIB prácticamente se estancó durante 2003-2005 en relación al trienio anterior, hecho en el que influye que, en Guatemala esta relación se contrajo en 0,7 p.p. del PIB (ver Cuadro 14 y Cuadro A30). La comparación de todo el período que se inicia en el año 2000 con respecto a 1997-1999 es aún más desfavorable ya que en este último trienio el coeficiente IED/PIB era de 3,1%. Es decir, no se ha podido alcanzar aun el dinamismo que tenían esos flujos a fines de los años noventa el cual, ciertamente estaba muy influido por procesos excepcionales de privatización. También en comparación con otras fuentes de divisas -sobre todo las remesas, como se explicó en detalle en el Capítulo I- la IED manifestó una dinámica relativamente débil.

En términos sectoriales, los servicios y la maquila fueron los destinos primordiales de la IED.³⁴ El sector terciario recibió un total de US\$ 2.540 millones frente a US\$ 1.407 millones entre 2000 y 2002. Dentro de los subsectores más dinámicos se destacaron el de las comunicaciones (principalmente en El Salvador), comercio (en Nicaragua y Honduras) e inmobiliario en Costa Rica.³⁵ El segundo sector más dinámico fue el de la maquila, con inversiones acumuladas en el trienio 2003-2005 por un monto de US\$ 1.754 millones, casi duplicándose con respecto al período anterior, este desempeño se relaciona con la relativa recuperación de las exportaciones de la maquila que se discutió en la sección C. Se observaron contracciones en los flujos destinados al sector secundario, en particular inversiones en energía y servicios públicos, así como en los dirigidos a la agroindustria (ver Gráfico 25 y Cuadro A31).

GRÁFICO 25
MCCA: PARTICIPACIÓN DE IED POR SECTOR DE DESTINO
 (1997-2005 - Como porcentaje del total)



Notas: Se excluye a Guatemala por falta de datos. Las inversiones en el sector inmobiliario de Costa Rica se incluyen a partir de 2002.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD, y bancos centrales de los países de Centroamérica

³⁴ El análisis de distribución por sector y país de origen excluye información de flujos de IED con destino Guatemala, por falta de datos.

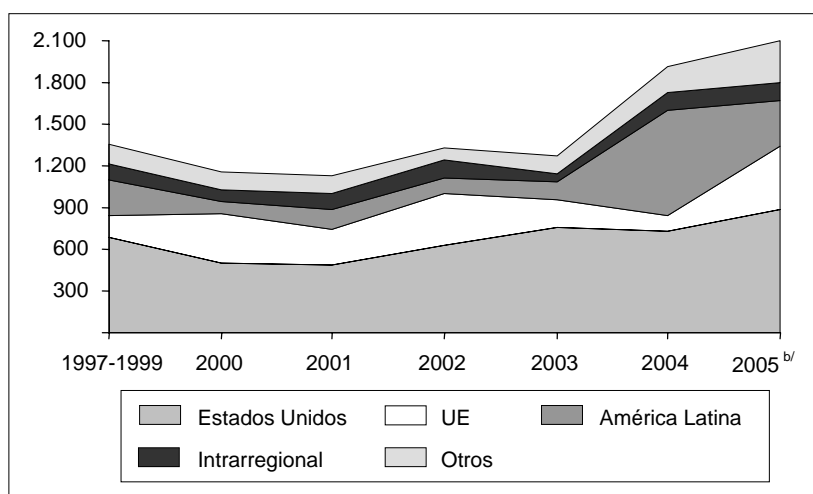
³⁵ Costa Rica contabiliza las inversiones en este sector sólo a partir del año 2002.

En cuanto a la composición geográfica, la IED de origen extrarregional representó casi un 95% del total entre 2003 y 2005. En esos años ingresaron por concepto de inversiones extrarregionales casi US\$ 5.000 millones (excluyendo Guatemala), 51% más que los tres años anteriores. Estados Unidos se mantuvo como el principal inversionista (47% del total), seguido por América Latina (22%, del cual 16 p.p. corresponden a las inversiones provenientes de México). Esta última región duplicó su participación y superó los flujos provenientes de la UE (15% del total).

El monto acumulado de IED intrarregional entre 2003 y 2005 fue de unos US\$ 318 millones, un 6% de la IED total recibida;³⁶ esta proporción es 3 p.p. menor que la alcanzada en el trienio anterior (Gráfico 26 y Cuadro A32). El Salvador fue el principal inversionista dentro de la región con un 60,3% de estos flujos, mientras que los originados en Guatemala alcanzan un 27,0% del total. Los mayores receptores fueron Honduras y Nicaragua, cada uno de 35% de las inversiones; este es un resultado destacable ya que se trata de los países de menor desarrollo (Cuadro 15).

La falta de información estadística sistematizada sobre el sector de destino de la IED intrarregional limita el análisis de la dinámica de la misma. Sin embargo, en la próxima sección se analizan algunas empresas de carácter regional que permiten ilustrar algunas tendencias sectoriales de la IED.

GRÁFICO 26
MCCA: IED POR PAÍS/REGIÓN DE ORIGEN ^{a/}
 (1995-2005 - En US\$ millones)



Notas: ^{a/} Se excluye a Guatemala porque no existen estadísticas sobre el origen de la IED. Las cifras incluyen IED en la maquila y zonas francas de exportación. Para Honduras la maquila se incluye a partir del año 2000.

^{b/} Datos preliminares de 2005.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD y bancos centrales de los países de Centroamérica.

³⁶ Esta estimación se realiza con información parcial ya que se desconocen las inversiones intrarregionales que tienen como destino a Guatemala.

CUADRO 15
MCCA: MATRIZ DE IED INTRARREGIONAL
(2003-2005 - Flujos acumulados durante el período en US\$ millones)

Origen \ Destino	Destino					Total 2003-2005	% IED intrarregional
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua		
Costa Rica	-	-2	n.d	9	11	17	5,3
El Salvador	57	-	n.d	51	84	192	60,3
Guatemala	6	32	n.d	37	12	86	27,0
Honduras	-1	12	n.d	-	3	15	4,6
Nicaragua	5	-12	n.d	15	-	9	2,7
<i>Total 2003-2005</i>	<i>67</i>	<i>30</i>	<i>n.d</i>	<i>111</i>	<i>109</i>	<i>318</i>	
<i>% IED intrarregional</i>	<i>21,1</i>	<i>9,5</i>	<i>n.d</i>	<i>35,0</i>	<i>34,4</i>		<i>100</i>

Notas: n.d: No disponible.

El origen de IED se calcula como la suma de las de IED proveniente del país en cada uno de los otros países. Se excluye la IED directa con destino y origen Guatemala.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD y bancos centrales de Centroamérica.

G. Empresas regionales

Alguna información anecdótica disponible³⁷ permite identificar tres tendencias principales en el surgimiento y evolución de empresas de carácter regional: (1) se han desarrollado empresas regionales como estrategia de expansión de mercados; (2) ha habido fusiones y adquisiciones de empresas regionales por parte de compañías externas a la región; y (3) algunas compañías regionales han efectuado inversiones fuera del MCCA.³⁸ En ocasiones, las empresas regionales se expanden primero dentro de la región, para luego ser adquiridas por otras empresas, o expandirse en mercados fuera de Centroamérica.

La estrategia de expansión de mercados ha sido evidente en los últimos años en el sector de servicios y, en menor medida, en el de manufacturas. Las inversiones de grandes grupos empresariales de la región, tales como los salvadoreños El Roble, Simán y Poma, o el hondureño Carrión, efectuadas en los subsectores inmobiliario, de turismo y de comercio minorista se extienden a todo el istmo. Esta tendencia se observa también en comercializadores más pequeños como Sula y Esquimo de Honduras y Nicaragua, y Pops y Musmani de Costa Rica. En el sector secundario también hay algunas empresas expandiendo operaciones en los países centroamericanos, como el caso del grupo costarricense Numar (América Economía [2005 y 2006]).³⁹

Cierta evidencia indica igualmente ventas de empresas centroamericanas de carácter regional a compañías multinacionales. Se trata de adquisiciones o fusiones estratégicas que permiten a empresas externas adquirir la infraestructura y conocimiento del mercado de las compañías locales. Para las empresas locales, por su parte, es una oportunidad para capitalizar sus inversiones pasadas y/o acceder a las tecnologías que las multinacionales pueden transferir mediante estas operaciones. En el sector del comercio minorista, el caso más conocido es el de la multinacional estadounidense Wal-Mart que en los últimos años pasó a controlar un 50% de la empresa regional *Central American Retail Holding Company*

³⁷ Se realizaron consultas a los principales medios de información económica de Centroamérica.

³⁸ La información de aquí en adelante no se limita exclusivamente al trienio 2003-2005 sino a las tendencias en los últimos 6 años.

³⁹ Estas tendencias también son reconocidas por otros autores como Rosenthal [2006].

(CARHCO) de Costa Rica y Guatemala. Otros casos recientes son las adquisiciones de bancos regionales por parte de conglomerados financieros internacionales, como GE Capital, Citibank, Scotia Bank y HSBC.

No todos los grandes conglomerados centroamericanos han sido adquiridos por empresas multinacionales. Por el contrario, varias empresas intrarregionales se han lanzado a conquistar el mercado internacional. Tal es el caso de la aerolínea TACA, de origen salvadoreño, que desde hace más de 15 años domina el mercado centroamericano y cuenta con filiales en México y Perú. El otro caso es el de la comercializadora de alimentos Pollo Campero que, a través de su modelo de concesiones, tiene más de 200 locales en Centroamérica, México, Ecuador, Estados Unidos y España.

En el futuro, la puesta en marcha del RD-CAFTA y de otros acuerdos comerciales podría hacer que la inversión extranjera intrarregional se dinamice aún más. Las nuevas ventajas de acceso a mercados del RD-CAFTA representan oportunidades para aprovechar las ventajas competitivas de cada país y para desarrollar cadenas de valor de productos para exportación, en particular hacia Estados Unidos. También la reducción de aranceles del RD-CAFTA podría aumentar la importación de bienes de consumo, lo cual podría fortalecer los conglomerados de vendedores minoristas regionales que comercializan este tipo de productos. Además, la intensificación de las inversiones intrarregionales podría servir como base para la expansión hacia el mercado fuera de la región, incluso en el estadounidense.

III. ESTADO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL EN CENTROAMÉRICA

Este capítulo ofrece un análisis del proceso de integración comercial centroamericana desde el punto de vista de sus avances, las limitaciones evidenciadas y las perspectivas para el corto y mediano plazo. El período bajo análisis se extiende desde enero de 2004 hasta diciembre de 2006. En términos generales, bajo este período se observa una clara intensificación de los esfuerzos oficiales de profundización de la integración regional. El proceso, sin embargo, no está exento de complejidades, iniciativas inconclusas e inconsistencias que resultan difíciles de comprender sin indagar más profundamente sobre la naturaleza del proceso, sus actores y las fuerzas externas e internas que contribuyen a moldear la integración en Centroamérica.

Ubicar el origen e inicio de la actual corriente de profundización de la integración centroamericana tiene sus complejidades. Ya desde el Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Tratado General) de 1960, Centroamérica había aspirado a contar con un Mercado Común que apalancara la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, entonces en boga. Las décadas de los años setenta y ochenta atestiguaron vertiginosos altibajos en el proceso y pusieron en evidencia sus limitaciones. Con el Protocolo de Guatemala de 1990 y el Protocolo de Tegucigalpa de 1991 se replantea una integración regional orientada a funcionar como plataforma de posicionamiento de los países centroamericanos en la economía global. Para lograrlo se señaló como guía de ruta iniciar con el perfeccionamiento de la ZLC centroamericana, continuar con la UA y llegar eventualmente a una unión económica.

Con ese gran mapa trazado, se puede argumentar razonablemente que al hacer avances en materia de UA -que continúa inconclusa- la subregión recorrió ya hoy la mitad del camino entre una ZLC básica y el estadio mucho más avanzado que implica la unión económica. El cambio de milenio trajo consigo una intensificación de la necesidad de profundizar la integración regional pues no ha sido sino a partir de 2002 que este tema, y en particular el de la UA, ha estado claramente en el radar de los presidentes de los cinco países, como se verá adelante. Sin embargo, a pesar de esa atención política y de los avances técnicos registrados, queda aún por recorrer la otra mitad del camino, mitad que implica terminar la UA y continuar con la unión económica, ambos objetivos que se estiman realizables apenas en el largo plazo.

La naturaleza e intensidad de los acontecimientos ocurridos en este período 2004-2006 permiten afirmar que los principales determinantes de éste nuevo ímpetu por profundizar la integración son tres.

Primero, existe hoy una más clara convicción entre los cinco gobiernos de que en un mundo globalizado la viabilidad y el desarrollo de los países pequeños pasa por la unificación de sus mercados, por las negociaciones externas conjuntas y por los esfuerzos colectivos realizados en las múltiples facetas de la integración funcional. Este reconocimiento es importante. La nueva *afectio societatis* no se demostraba con tanta intensidad en el pasado inmediato. Basta ver el número de cumbres presidenciales y declaraciones y resoluciones ministeriales en estos dos años dedicadas a la UA y otros temas de integración comercial para tener claro lo anterior (ver Cuadro 19 *infra*). Esto no significa, sin embargo, que existen consensos en todos los temas que están actualmente en discusión. Como se podrá apreciar adelante, quedan todavía muchos temas difíciles por acordar. Lo que se registra de manera clara es que ha existido -por un lado- la voluntad política para crear la UA, pero que -por el otro- los obstáculos enfrentados hasta el momento son de difícil superación. Impera entre quienes formulan la política comercial la apreciación de que una UA no se puede dictar ni por declaración política, ni por decreto, ni a contrapelo de las realidades políticas en un contexto democrático. Hará falta más negociación política a nivel nacional y regional, así como más esfuerzos de desarrollo de la capacidad comercial, fundamentalmente del sector público.

En términos generales, el sector privado está de acuerdo sobre la importancia de los mercados regionales. En efecto, recientemente un estudio comisionado por el BID al INCAE indicó que la profundización de la

integración regional -fundamentalmente completar la UA- es una de las prioridades identificadas para aprovechar mejor las oportunidades que ofrece el mercado centroamericano.⁴⁰

Esta confluencia de voluntades de los gobiernos y de los sectores privados hace pensar que la construcción de la integración regional continuará siendo un tema importante en el corto y mediano plazo, aun cuando, como se indicará, completar la segunda mitad del proceso tomará mucho tiempo más.

Segundo, a pesar de que la negociación conjunta del RD-CAFTA y la arquitectura de sus contenidos crean fuerzas centrípetas y centrífugas para la integración regional, es más probable que prevalezcan las primeras sobre las segundas. La aplicación multilateral de las disciplinas del Tratado y la cláusula de acumulación del origen de insumos y procesos crean dos fuertes incentivos para profundizar la integración formal y real en Centroamérica. Sobre estos temas -y las polémicas que alrededor existen- se hará referencia adicional en el Capítulo IV de este Informe.

Tercero, la preferencia demostrada por la UE por avanzar en la negociación de un Acuerdo de Asociación con una Centroamérica unida e integrada contribuye a enfocar la atención de los formuladores de la política comercial hacia la profundización de la integración regional. El proceso de diálogo y prenegociación ocurrido entre ambos bloques durante el período 2004-2006 ha evidenciado esa insistencia de los europeos de contar con un interlocutor muy coordinado, lo cual se logra en la medida en que haya una UA en Centroamérica. Sin ninguna duda, esta situación ha movilizadofuertemente a los gobiernos de la subregión en esa dirección.

En definitiva, en los dos últimos años han surgido factores de aceleración de la iniciativa oficial hacia el perfeccionamiento de la UA. Los determinantes de esta ola de entusiasmo se encuentran en el pasado reciente. Los factores son de carácter endógeno pero también con un muy fuerte componente exógeno. La intensidad de la agenda y el apoyo de los sectores productivos de la subregión indican que la agenda de profundización ha gozado de un buen grado de consenso. Sin embargo, como se verá más adelante, la agenda ya muestra limitaciones importantes que determinarán de ahora en adelante las verdaderas posibilidades de avance.

Por otro lado, el PPP ha sido una iniciativa que poco a poco ha adquirido *momentum* y está contribuyendo, cada vez de manera más importante, a fortalecer la integración funcional en la subregión. El PPP tiene una membresía diferente a la de la integración centroamericana tradicional ya que se extiende desde México hasta Colombia. Ésta es una realidad: la integración en esta subregión se extiende geográficamente para abarcar otros países y regiones, aunque sea de manera parcial. Su dinamismo en temas tales como interconexión transfronteriza y desarrollo de infraestructura regional refuerza las acciones que se ejecutan en materia de UA. El PPP ha demostrado que una subregión ampliada ha sido un buen mecanismo para convocar la atención de los presidentes y la contribución de los organismos internacionales de financiamiento hacia proyectos de suma relevancia para todos sus miembros, creando de hecho nuevas dimensiones en materia de integración regional en Centroamérica. No obstante lo anterior, será importante fortalecer aún más al PPP e insertarlo, junto con la UA y los otros esfuerzos de integración funcional que suceden en la subregión, en un marco de políticas más amplio, más coherente y bajo una institucionalidad regional reforzada.

⁴⁰ Ver el reciente documento de INCAE Business School [2006].

Para explicar todo lo anterior, esta sección examinará los avances, temas pendientes e inconsistencias del proceso en el marco de tres ángulos de la integración centroamericana: la ZLC, el perfeccionamiento de la UA y los avances en PPP.⁴¹

A. Zona de Libre Comercio de Centroamérica

En Centroamérica existe una ZLC bastante bien desarrollada. Si bien hay todavía imperfecciones que se buscan corregir, la casi totalidad de los productos están libres de aranceles y de medidas no arancelarias. Igualmente, existe una normativa regional que regula el comercio intrarregional que es revisado con alguna periodicidad.

En el período bajo estudio los ministros responsables de la integración centroamericana propiciaron tres ejercicios diferentes en materia de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio intrarregional y se revisaron algunos de los reglamentos comerciales que rigen el comercio intrarregional.

Los tres ejercicios de reducción y eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias fueron los siguientes:

Primero, continuaron los esfuerzos por eliminar productos del Anexo A del Tratado General; es decir, se incorporaron más productos al libre comercio intracentroamericano.⁴² Durante este período los ministros liberalizaron dentro de la subregión los productos del Cuadro 16.

CUADRO 16
PRODUCTOS INCORPORADOS AL LIBRE COMERCIO INTRARREGIONAL

Bebidas alcohólicas destiladas	Alcohol etílico esté o no desnaturalizado	Derivados de Petróleo
Honduras - Costa Rica	Costa Rica - Guatemala	Honduras - Costa Rica
Honduras - Guatemala	Costa Rica - Honduras	Honduras - Guatemala
Honduras - Nicaragua	Costa Rica - Nicaragua	Honduras - Nicaragua

Fuente: Elaboración propia con información de la Resolución 05-2006 (CEIE) de 16 de junio de 2006.

Consecuentemente, el Anexo A queda compuesto como se resume en el Cuadro 17.

⁴¹ La integración centroamericana tiene muchos otros ángulos como, por ejemplo, la cooperación funcional en temas tales como infraestructura, protección ambiental, fortalecimiento de los mercados laborales, prevención de desastres, salud, interconexión eléctrica y de telecomunicaciones, reforma de instituciones regionales, sociedad civil, género y juventud, seguridad pública y defensa, dimensiones políticas (legislativas, judiciales), etc. Muchas de estas dimensiones pasan actualmente por momentos de importante dinamismo. Sin embargo, salvo que el tema sea relevante para el PPP, por razones de espacio y especialización, este Informe se enfocará únicamente en aquellas tres dimensiones o ángulos señalados.

⁴² El Anexo A lista los productos que no están sujetos a libre comercio y deben pagar el arancel de nación más favorecida (NMF) o están afectos a una prohibición de importación o a una licencia de importación que se expide previa determinación de si hay o no producción interna del mismo.

CUADRO 17
PRODUCTOS INCLUIDOS EN EL ANEXO A

Restricciones comunes a los cinco países	Restricciones bilaterales
-Café sin tostar	-Café tostado: Costa Rica con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua
-Azúcar de caña	-Alcohol etílico: El Salvador con Honduras y Costa Rica
	-Derivados de petróleo: Honduras con El Salvador
	-Bebidas alcohólicas destiladas: Honduras con El Salvador

Fuente: Elaboración propia con información del Anexo de la Resolución N° 05-2006 (CEIE), donde también se puede ver el tipo de medida específica para cada producto.

Segundo, por el lado de la supresión de las medidas no arancelarias también han habido algunos avances notables. Como se había indicado en el Informe anterior (INTAL [2004]), los ministros habían iniciado en 2000 un proceso de identificación y eliminación de medidas no arancelarias en la forma de normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como cobros y acciones administrativas infundadas. Dicho proceso redujo tales medidas de 60 en 2000 a 35 en 2002 y a 13 a fines de 2003. Durante el período de referencia de este Informe se han eliminado otras medidas, pero no todas. Según información brindada por los mismos países disponible en la página web de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA): <http://www.sieca.org.gt>, a finales de 2006 quedan cinco medidas contrarias al libre comercio identificadas y que han sido -o están siendo- objeto de consulta entre los países con miras a resolver el carácter restrictivo de las mismas. En resumen, esas medidas reportadas son las contenidas en el Cuadro 18.

CUADRO 18
MEDIDAS NO ARANCELARIAS INFORMADAS EN EL COMERCIO INTRACENTROAMERICANO

Denunciante(s)	Denunciado	Medida
Honduras	El Salvador	Embarques de naranjas deben ser fumigados con bromuro de metilo.
Costa Rica	El Salvador	Arroz partido o miga de arroz está sujeto a medida sanitaria para evitar supuesta contaminación por el ácaro del arroz.
El Salvador	Nicaragua	Se rechaza el registro sanitario para producto "Alusor suspensión".
El Salvador y Costa Rica	Guatemala	La Intendencia de Aduanas otorga la Declaración Única Aduanera en zonas francas, almacenes fiscales y depósitos temporales aduaneros solamente a transportistas nacionales, aun cuando el embarque esté destinado a otros países.
Costa Rica	Honduras	Secretaría de Agricultura impide importación de pollo y subproductos ya que Costa Rica reportó tener en una zona laringotraqueitis infecciosa aviar.

Fuente: Elaboración propia con información de la SIECA, Cuadro de Medidas Contrarias al Libre Comercio Intra-regional al 4 de diciembre de 2006.

Tercero, en materia de eliminación de requerimientos sanitarios y fitosanitarios injustificados en el comercio intra y extrarregional, Centroamérica también ha registrado importantes avances. En efecto, el Consejo de Ministros de la Integración Centroamericana (COMIECO) lanzó un proceso de identificación y eliminación de requisitos injustificados que tuvo como resultado la aprobación de un listado de 469 productos de origen vegetal que estarán exentos de obtención de autorización de importación y certificado fitosanitario de exportación por estimarse que no presentan riesgos significativos para la subregión.⁴³ En el contexto de la UA, el COMIECO aprobó en la misma oportunidad otra serie de disposiciones sanitarias y fitosanitarias a las que se hará referencia adelante.

⁴³ Ver Resolución 117-2004 del COMIECO, 28 de junio de 2004.

Los tres anteriores ejercicios realizados en este período pueden tener un efecto importante en la generación de comercio intrarregional y en su facilitación. Se espera, sin embargo, que en el corto plazo se pueda avanzar en la incorporación de más productos en el libre comercio intrarregional, que se simplifiquen y racionalicen aún más los requerimientos sanitarios y fitosanitarios y que se eliminen las medidas no arancelarias restantes o las que emerjan en el futuro. La Cumbre Extraordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de los Países del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) de 9 de marzo de 2006 había acordado que para el 31 de julio de ese año se debían establecer fechas para liberalizar dentro de la subregión el arancel de todos los productos. Al cerrar este Informe esa meta no se logró por no haberse arribado a un acuerdo al respecto, lo cual pone en evidencia las dificultades políticas que enfrenta el proceso al llegar a los temas tradicionalmente más sensibles.

En el marco de la ZLC también se hicieron avances en materia de regulaciones comerciales intrarregionales.⁴⁴ Sin embargo, muchas de esas regulaciones anteceden el período de referencia y no corresponde valorarlas aquí. Durante el período bajo estudio, no obstante, se negoció un nuevo Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías que incorpora la nueva versión única del Sistema Armonizado (SA) en idioma español, así como la cuarta enmienda a dicha nomenclatura.⁴⁵ Además, se acordó en este período un nuevo Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías al que, por ser también de aplicación al comercio extrarregional y haber sido impulsado en el contexto de la UA, haremos más referencia adelante. Lo mismo se hará respecto del Reglamento Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) y su reglamento, que norman el comercio tanto intra como extrarregional.

En materia de registros los Grupos y Subgrupos Técnicos sobre Alimentos y Bebidas, Medicamentos y Afines, Insumos Agropecuarios e Hidrocarburos también han logrado algunos avances. Se ha avanzado en el acercamiento normativo -que se espera algún día pueda facilitar el reconocimiento mutuo de registros sanitarios- de procedimientos para el registro de productos cosméticos⁴⁶ e higiénicos;⁴⁷ alimentos y bebidas (en vigencia sólo en cuatro países);⁴⁸ semillas;⁴⁹ y agroquímicos.⁵⁰ Según información de la SIECA, se finalizó a nivel técnico -pero no se aprobó todavía- el reconocimiento mutuo en materia de plaguicidas de uso doméstico, salud pública e industrial y productos naturales. Según esa misma fuente, ya se aprobó el reconocimiento de los laboratorios nacionales oficiales de los Estados parte. Sin embargo, antes que un reconocimiento mutuo, lo que se está dando en Centroamérica es una armonización o aproximación normativa de los procedimientos de registro y su documentación. No ha sido factible avanzar todavía hacia mecanismos de reconocimiento mutuo porque los parámetros y las especificaciones técnicas para productos, procesos y servicios incluidos en los reglamentos técnicos de cada país son distintos y requieren armonización regional. Si bien se apunta hacia una armonización hacia arriba en el

⁴⁴ Desde hace más de una década, los cinco países han venido acordando una serie de reglamentos de aplicación intrarregional. Estos reglamentos son el (1) Reglamento Centroamericano sobre el Origen de las Mercancías; (2) el Reglamento sobre el Régimen de Tránsito Aduanero Internacional Terrestre; (3) el Mecanismo de Solución de Diferencias Comerciales; (4) el Reglamento sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios; (5) el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal; (6) el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia; (7) el Reglamento Centroamericano de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización; (8) el CAUCA y su reglamentación; y (9) el nuevo Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías. Estos cinco últimos instrumentos se aplican tanto al comercio intrarregional como al comercio extrarregional, por esa razón, serán objeto de referencias adicionales al abordar el tema de UA adelante.

⁴⁵ Resolución 181-2006 del COMIECO.

⁴⁶ Resolución 124-2004 del COMIECO de 19 de octubre de 2004. Esta resolución está actualmente en proceso de revisión para operativizarle temas tales como registro, etiquetado y procedimientos para el reconocimiento mutuo.

⁴⁷ Resolución 125-2004 del COMIECO de 19 de octubre de 2004.

⁴⁸ Resolución 121-2004 del COMIECO de 29 de julio de 2004. Costa Rica no participa todavía de esta resolución.

⁴⁹ Resolución 119-2004 del COMIECO de 28 de junio de 2004.

⁵⁰ Resolución 118-2004 del COMIECO de 28 de junio de 2004.

futuro, sobre todo en el sector alimentos (medicamentos se percibe como un tema más difícil), todavía la subregión no hizo trabajos en ese sentido.

Debe señalarse aquí que este esfuerzo de reglamentación cubre únicamente el comercio intracentroamericano. Es decir, si bien los parámetros y especificaciones técnicas de cada país para los productos, procesos y servicios se aplican tanto a los productos y proveedores nacionales como a los regionales y extrarregionales, los nuevos procedimientos de aprobación y registro así como su documentación benefician únicamente a los productos de origen centroamericano, no a los extrarregionales. Se espera que en el futuro se pueda avanzar hacia un mecanismo de registro único para todos los productos independientemente de su origen y que, consecuentemente, se permita la libre circulación dentro de la UA de los productos registrados. Consecuentemente, estos avances realizados se deben acotar dentro de la ZLC y no corresponde todavía señalarlos como progreso en la construcción de la UA.

Centroamérica también ha hecho avances relevantes en materia de regulación intrarregional del comercio de servicios y de los flujos de inversión. En estas materias la región quiso establecer un instrumento que promueva la integración de los cinco países a través del comercio de servicios y del flujo de inversionistas e inversiones. Como sucede en los TLCs de segunda generación, se ha buscado que estos esfuerzos sean complementos importantes de las disciplinas que establecen la ZLC en materia de bienes.

En efecto, Centroamérica ha estado negociando desde hace varios años un Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios. Este Tratado -que tiene una estructura parecida a los capítulos de inversión y servicios de los TLCs de última generación- debe ir acompañado de una serie de anexos nacionales con los compromisos de cada país en materia de consolidación o apertura para cada sector de servicios y de inversión, así como las reservas respectivas. En otras palabras, busca crear un marco básico de disciplinas que brinde transparencia y protección a los proveedores de servicios y a los inversionistas en la región. Además, como se estila en estos capítulos, se incluye un mecanismo de solución de controversias entre los Estados y los inversionistas del otro país. Una de las razones por las que el Tratado no entra todavía en vigor entre todos los países es que no se ha concluido la negociación de los anexos sectoriales de los países. Se espera que muy pronto entre en vigor y será ésa la oportunidad para evaluar los alcances reales de este instrumento en términos de cobertura, servicios incluidos y manejo futuro de los sectores o subsectores reservados, así como su relación con otros acuerdos comerciales.

Una pregunta que surge con ocasión de este Tratado es la relación entre el mismo y el RD-CAFTA. Como se explicará adelante (Capítulo IV), la aplicación multilateral del RD-CAFTA hará que éste sea aplicable también en los países centroamericanos entre sí. La respuesta que dan algunos de los negociadores de ese Tratado es que efectivamente los capítulos sobre servicios y sobre inversiones del RD-CAFTA se aplicarán a nivel intrarregional pero que el Tratado centroamericano y sus anexos son compatibles con el RD-CAFTA y son más profundos que aquél. Dado que el RD-CAFTA permite la profundización de la integración centroamericana y esa profundización no se multilateraliza, el resultado neto es que a partir de la combinación de ambos textos (el Tratado y el RD-CAFTA), la región tendrá un régimen jurídico más profuso y profundo.

Finalmente, el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales de Centroamérica, que ha generado buenos resultados a la fecha fue, sin embargo, sometido a una revisión completa para refinarle y mejorarle sus procedimientos.⁵¹ El 29 de julio de 2006 se aprobó una nueva versión del mecanismo.⁵² Esta nueva versión pretende agilizar algunos de sus procedimientos. Por ejemplo, se establece un plazo corto (10

⁵¹ Once casos se habían ventilado a 2006 en la subregión: tres entre El Salvador y Nicaragua relacionados con productos lácteos y avícolas; dos entre El Salvador y Guatemala, relativos a vodka y aguardiente; y uno entre Costa Rica y Guatemala referido también a lácteos, entre otros.

⁵² Resolución 170-2006 del COMIECO.

días) para que un Estado Parte que tenga interés en participar como tercera parte en una controversia lo manifieste; se redujo a la mitad el plazo para las consultas respectivas cuando el bien objeto del litigio sea un bien perecedero; se estableció la posibilidad de solicitar directamente el establecimiento del tribunal arbitral (sin tener que agotar etapas previas de discusión del tema a nivel del Consejo de Ministros) cuando un país no responde al llamado a consultas; y se establecieron plazos específicos para que los tribunales arbitrales realicen sus labores y emitan sus laudos. Adicionalmente, se aprobaron Reglas Modelo de Procedimientos y un Código de Conducta para los Árbitros.

B. Unión Aduanera Centroamericana

En materia de profundización de la integración en Centroamérica el gran ímpetu se ha dado en materia de UA. Como se indicó arriba, durante el período de referencia de este Informe la actividad oficial ha registrado mucho dinamismo a todo nivel. Basta ver en el Cuadro 19 la frecuencia de las cumbres presidenciales, el número de veces en que cada cumbre aborda el tema de la integración centroamericana en general, y de la UA en particular, para tener una mejor idea de la importancia política que han cobrado estos temas en los dos últimos años.

**CUADRO 19
CUMBRES E INTEGRACIÓN COMERCIAL**

Año	Número de cumbres presidenciales	Mención a integración regional	Mención a UA
1986	1	0	0
1987	1	0	0
1988	0	0	0
1989	4	0	0
1990	2	2	0
1991	3	2	0
1992	2	2	1
1993	1	1	0
1994	3	2	0
1995	2	1	0
1996	1	0	0
1997	4	2	0
1998	2	0	0
1999	3	0	0
2000	4	1	0
2001	8	2	0
2002	10	5	2
2003	4	2	1
2004	8	8	6
2005	14	5	2
2006	10	5	5

Fuente: Elaboración propia con información de la página web de la SIECA.

Si bien el proceso de perfeccionamiento de la UA ha puesto en evidencia contradicciones serias a las cuales haremos referencia adelante, los trabajos se iniciaron de manera relativamente ordenada. Desde 2002 se estableció un marco y un plan de acción que se han estado ejecutando y revisando periódicamente. El 24 de marzo de 2002 los presidentes de la región habían aprobado el primer Plan de Acción de la Integración Económica Centroamericana para acelerar el proceso de creación de la UA. En esa ocasión se conformaron algunos grupos de trabajo técnico para realizar las tareas asignadas.⁵³ Sin embargo, no fue sino hasta el 29 de junio de 2004 que se estableció un marco mejor estructurado de trabajo para avanzar en los trabajos de la UA. En esa fecha se aprobó el Marco General para la Negociación de la UA en Centroamérica, el cual establece visión, objetivos y principios, así como una estructura de negociación (ver el Marco en el Anexo III de este Informe).

De este Marco surgen los primeros grandes lineamientos temáticos para los trabajos de fondo, así como las principales limitaciones. En efecto, de la composición estructural de los trabajos se deduce que la concentración técnica se iba a dar en los temas arancelarios, aduaneros, tributarios y migratorios. Los grupos técnicos abordarían temas de aranceles, registros, agricultura, salvaguardias, propiedad intelectual, origen, normalización y medidas sanitarias y fitosanitarias. Además, desde temprano se hizo notar también la necesidad de establecer otros grupos técnicos para abordar trabajos en temas como legislación aduanera, gestión de riesgo y fiscalización, tránsito, valor aduanero de mercancías, procedimientos aduaneros, tributos internos y prácticas desleales de comercio. Con esta batería de trabajos técnicos, Centroamérica lanzó el esfuerzo más serio de constitución de una UA de su historia.

Sin embargo, desde el inicio se observan serias limitaciones en esta agenda. El Marco señaló una serie de trabajos tendientes a abordar los elementos que resultan definitivamente más fáciles -o menos complejos- de realizar, que son aquéllos que se pueden abordar y resolver a nivel intracentroamericano entre los cinco países. Pero una UA tiene dimensiones externas (como negociaciones de TLCs y multilaterales) que se deben abordar y coordinar con terceros países y que -quizás por las dificultades que ello conlleva- no fueron objeto de mandato en este Marco. La subregión optó por el camino de menor resistencia para iniciar sus trabajos de profundización. Dada la relevancia que tiene esta omisión sobre la constitución de una UA verdadera, este tema será analizado más adelante.

Avances

La SIECA ha publicado recientemente un informe sobre los avances realizados en la ejecución de todos estos trabajos a la fecha (ver SIECA [2006b]). Aunque siguiendo una estructura diferente, se ofrecerá aquí un recuento muy breve -pero más analítico y crítico- de estos esfuerzos durante el período de referencia para abordar luego los principales problemas enfrentados y tareas pendientes.

Los trabajos realizados se han concentrado en diez temas:

1) Administración aduanera:

Durante este período se elaboró y aprobó un nuevo CAUCA. Este Código moderniza y actualiza los procedimientos aduaneros de los cinco países, incluye un capítulo nuevo sobre tránsito internacional y -muy importante- establece disciplinas comunes en áreas donde el Código anterior refería el tema a la legislación interna de cada país.⁵⁴ El Código fue adoptado por todos los países, excepto Costa Rica, que debe

⁵³ Si bien Costa Rica al inicio no se adhirió a esos esfuerzos, lo hizo en la Cumbre Presidencial del 20 de junio de ese mismo año.

⁵⁴ El CAUCA fue adoptado por COMIECO mediante Resolución 01-2006 (COMIECO-EX).

someter el mismo a aprobación por parte de la Asamblea Legislativa. El CAUCA está siendo reglamentado actualmente. Según el informe de la SIECA, los trabajos de reglamentación están a un 70% de avance. También se está trabajando en la actualización del Reglamento sobre el Tránsito Aduanero Internacional y se está implementando actualmente un nuevo Manual Único de Procedimientos Aduaneros. Los países están implementando los Códigos de Conducta para Funcionarios y Empleados de los Servicios Aduaneros y para Auxiliares de la Función Pública Aduanera cuyas bases fueron definidas por el Comité Aduanero. Se ha elaborado un proyecto de legislación sobre Contrabando y Defraudación Aduanera que está en proceso de examen por parte del COMIECO. Finalmente, se completó el Manual Integrado de Procedimientos de Fiscalización Regional, pero se trabaja en programas operativos para facilitar su aplicación.

2) *Facilitación aduanera:*

Con el liderazgo de Guatemala y El Salvador, se establecieron ventanillas integradas con personal de ambos países para que los usuarios aduaneros realicen una única parada en la frontera. Este modelo se replicó en las fronteras de estos dos países con Honduras y Nicaragua durante el año 2004. Aquellos dos países también iniciaron la reducción de la inspección física de las mercancías con base en análisis de riesgo, inspección aleatoria y controles *ex ante* y *ex post*, tendencia que se ha extendido y continúa generalizándose en los demás países. Costa Rica es el único país que no participa de esta iniciativa a la fecha por carecer de la base legal para hacerlo. En opinión de funcionarios técnicos de ese país, las ventanillas integradas conllevan aspectos de extraterritorialidad de las funciones del personal aduanero y fronterizo, aspecto éste que requiere de un marco jurídico especial que no se tiene por el momento.⁵⁵ Costa Rica debería subsanar pronto esta situación para no rezagarse demasiado en este proceso de profundización de la integración.

Poner en funcionamiento la UA requiere la coordinación de muchos otros elementos técnicos a nivel aduanero. Con variado grado de avance, la región desarrolló -o continúa desarrollando- trabajos en materias tales como unidades de riesgo, criterios regionales de riesgo, formatos para intercambio de información, fiscalización de operaciones bajo perfeccionamiento activo y despachos courier, la declaración única aduanera, capacitación, transmisión electrónica de la Declaración de Tránsito Internacional y de la Factura Única Centroamericana (FAUCA), mecanismos de garantía para el tránsito internacional y la declaración única para el régimen de viajeros.

3) *Fortalecimiento de aduanas externas:*

Como requisito para eliminar los puestos fronterizos intrarregionales, la subregión desarrolló y continúa desarrollando un plan de fortalecimiento de las aduanas externas o periféricas. Para realizar lo anterior, cuatro países (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua) están ejecutando un plan piloto que opera en ciertas aduanas intrarregionales que permite la remisión electrónica de documentos y un flujo más libre de mercancías desde la aduana periférica en cualquiera de esos países hasta la aduana de destino en el país importador final, permitiéndose en algunos casos el destino directo hacia la bodega del importador. Este mecanismo, sin embargo, solamente está funcionando entre pares de países adyacentes. Existe ya un anteproyecto de reglamentación para operacionalizar la remisión electrónica y el destino directo entre todos los países. Se espera hacer avances al respecto en el curso de 2007. Costa Rica no ha estado participando de este proceso de interconexión por el momento puesto que ha señalado preferir la consolidación de los sistemas informáticos internos (el llamado "TICA") para proceder inmediatamente después a la interconexión con el resto de los países de la UA.

⁵⁵ Entrevista con funcionarios de COMEX, San José, 1 de febrero de 2007.

4) Valoración aduanera:

Desde la entrada en vigor del Acuerdo de Valoración Aduanera de la OMC luego de concluir la Ronda Uruguay, los países habían derogado el instrumento regional que en Centroamérica regía la valoración aduanera. Sin embargo, la creación de la UA ha sido la ocasión para revertir ese movimiento centrífugo al aprobarse un nuevo Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías en 2004.⁵⁶ Este Reglamento, que pasará a ser un capítulo más del CAUCA, desarrolla las obligaciones adquiridas por los países en el contexto de la OMC. Adicionalmente, el Comité Aduanero también aprobó en este período un procedimiento simplificado de despacho y determinación del valor para muestras sin valor comercial y otro para la determinación del valor de mercancías sujetas a ventas sucesivas.

5) Arancel externo común:

El tema del AEC común es quizás el más polémico de todas las actividades que componen los esfuerzos por llegar a una UA. Según la información de la SIECA, actualmente un 95% de las líneas arancelarias están armonizadas o tienen acordado y en ejecución un esquema de armonización, quedando pendiente actualmente un 5%.⁵⁷ Durante el período de referencia 2004-2006 se han registrado algunos progresos en esta materia ya que en 2002 el nivel de armonización del AEC era del 85% (INTAL [2004]). Éste es por sí mismo un logro muy importante de la subregión.

Sin embargo, la región ha evidenciado limitaciones en este esfuerzo por armonizar las 352 líneas restantes que componen ese 5%, muchas de las cuales implican productos agrícolas muy sensibles.⁵⁸ En efecto, la Cumbre de Jefes de Estado del 9 de marzo de 2006 dispuso que para el 31 de julio de ese año se debió haber acordado un programa para completar la armonización arancelaria. Ese programa debía tomar en cuenta algunos criterios muy generales y ambiguos:

- armonización de corto plazo para productos no producidos en la región;
- armonización de mediano plazo para productos industriales y agroindustriales producidos en la región y algunos productos agrícolas;
- armonización a largo plazo para productos muy sensibles de conformidad con propuestas presentadas por los sectores productivos o según recomendaciones del Grupo Técnico Arancelario de conformidad con algunos criterios específicos como la relación con los plazos de desgravación del RD-CAFTA.

Según la SIECA, esa fecha fue postpuesta para el 31 de diciembre de 2006 por no haber sido posible arribar a un consenso sobre dicho programa. A esa fecha, sin embargo, no se alcanzó el consenso en torno al programa de armonización de las restantes líneas arancelarias. En otras palabras, el proceso pareciera estar llegando a sus límites reales, por lo menos durante el actual período de ímpetu de profundización de la integración.

Entre las causas más importantes que contribuyen a explicar estas limitaciones en el perfeccionamiento del AEC se pueden señalar las siguientes cinco:

⁵⁶ Resolución COMIECO 115-2004, 28 de junio de 2004.

⁵⁷ El Salvador, por ejemplo, tiene aranceles diferentes al resto de los países para productos textiles, pero que serán armonizados a finales de 2007. Ver Resolución del COMIECO 180-2006 de 9 de noviembre de 2006, artículo 3. Anteriormente había un grado importante de desarmonización arancelaria en los capítulos del SA correspondientes a vehículos por tener los países nomenclaturas diferentes de clasificación de esas mercancías. Sin embargo, con la reciente entrada en vigencia de la cuarta enmienda del SA, a través de esa misma Resolución, la nomenclatura para esos capítulos también se armonizó.

⁵⁸ Muchos de esos productos estaban sujetos a niveles arancelarios muy dispares por varias causas: procesos de arancelización de productos agrícolas en OMC efectuados sin coordinación regional, aumentos de aranceles por razones de protección, aplicación de medidas de salvaguardia, etc.

Primero, la falta de acuerdo entre los gobiernos sobre cómo efectuar dicha armonización. Algunos proponían un esquema de convergencia de largo plazo (atado en algunos casos a los plazos de liberalización del RD-CAFTA) cuya meta final sería el menor arancel de nación más favorecida (NMF) aplicado por los cinco países para cada línea arancelaria en cuestión. A la inversa, otros propusieron que esa convergencia debía ser a la alza, lo cual podría conllevar a eventuales renegociaciones de los aranceles consolidados ante la OMC.⁵⁹

Segundo, la oposición a una rebaja arancelaria por parte de los sectores productivos afectados, los cuales también argumentan que la armonización a la baja conlleva riesgos en el contexto actual de mercados internacionales agrícolas distorsionados, así como la falta de capacidad regional para detectar triangulaciones de productos agrícolas y para controlar la calidad sanitaria y fitosanitaria de los mismos.

Tercero, se percibe actualmente algún nivel de desgaste político por el que algunos gobiernos atraviesan debido fundamentalmente a los esfuerzos realizados para la aprobación del RD-CAFTA, lo cual pone frenos -por lo menos en el corto plazo- a la capacidad de gestión de temas de política comercial, sobre todo en materia de eventuales reducciones arancelarias unilaterales.

Cuarto, el rechazo que algunos gobiernos han manifestado a la posibilidad de tener que efectuar una renegociación de aranceles ante la OMC que imponga sobre los países centroamericanos la obligación -de conformidad con el Artículo XXVIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade*)- de dar compensaciones comerciales equivalentes a terceros países que resulten afectados por los eventuales aumentos arancelarios.

Quinto, las dificultades inherentes a diseñar un programa de convergencia regional cuando se está en medio de un proceso de negociación arancelaria en la Agenda de Desarrollo de Doha en el que los países de la región tienen posiciones divergentes.

Como se puede apreciar, los problemas apuntados no son menores. A pesar de ello, es dable pensar todavía en un esquema de convergencia de largo plazo *hacia la baja* que podría consistir en un paquete que incluya la posibilidad de aumentar muy excepcionalmente algunos aranceles puntuales para ciertos productos en ciertos países. Ese aumento excepcional tendría el objetivo de resolver algunas presiones proteccionistas muy puntuales que a menudo se hacen necesarias para poder aprobar un paquete más amplio de medidas a la baja. La tendencia a la baja minimizaría la necesidad de la renegociación en OMC, renegociación que en todo caso debería coordinarse a nivel regional para lograr compensar algunos efectos negativos sobre terceros países con los efectos positivos emanados de la incidencia general de la armonización hacia la baja que los cinco países harían.

En todo caso, dado que el programa de convergencia sería de largo plazo, una eventual renegociación puntual se daría también en el mediano y largo plazo, es decir, en el momento en que el arancel aplicado alcance el nivel del consolidado. Adicionalmente, dado que muchos de los países que tienen derechos de primer negociador en la OMC y que participarían en una eventual renegociación son países con los que se tiene o se tendrá en el futuro libre comercio (Estados Unidos, la UE, Canadá, etc.), el impacto negativo sobre los mismos es mínimo, lo cual podría disminuir las presiones de esa eventual renegociación.⁶⁰

⁵⁹ Esta discusión de la armonización del AEC ha estado dejando de lado, sin embargo, el otro foco de problemas del AEC: las perforaciones causadas por los TLCs no conjuntos y con esquemas diferentes de eliminación arancelaria suscritos por los países. Sobre esto se volverá más adelante.

⁶⁰ De conformidad con el Artículo XXVIII del GATT de 1994 y su Entendimiento emanado de la Ronda Uruguay, cualquier renegociación de los tipos arancelarios consolidados deberá ser emprendida con los países que durante la adhesión de los países de Centroamérica al GATT participaron en dicha negociación y dejaron registrado formalmente su interés en participar en caso de renegociación de esos niveles consolidados. En las listas de concesiones de cada país constan a nivel de productos individuales los países que cuentan con esos "derechos de primer negociador".

Este enfoque de largo plazo no debería generar demasiada oposición de parte de los sectores productivos potencialmente afectados. Implicaría un pequeño paso hacia atrás para lograr dos grandes pasos hacia adelante. La lógica de la propuesta es que si se acepta el libre comercio en la mayoría de estos productos con los principales socios comerciales de cada país, con mayor razón debería permitirse una mera reducción arancelaria con terceros socios. Bastará coordinar muy bien la reducción en aquellos casos en que terceros países sean suplidores actuales o potenciales importantes. Habría que coordinar también las posiciones de negociación en la Agenda de Desarrollo de Doha. Todo este proceso puede resultar complejo, pero también puede resultar técnica y políticamente viable si se realiza antes de que cese el actual ímpetu a favor de la profundización de la integración centroamericana.

En síntesis, la región ha hecho esfuerzos importantes en el tema del perfeccionamiento del AEC, sin embargo no logra completar la armonización arancelaria. Dado que la existencia de rubros desarmonizados desnaturaliza la esencia de una UA y de la libre circulación, es importante que la subregión continúe con esfuerzos renovados para completar el AEC. Aunque es poco realista esperar esa armonización en el corto plazo, sí es posible acordar hoy un esquema de convergencia de largo plazo que señale un norte claro. Esfuerzos de esta naturaleza tienen la importante virtud de imprimirle nuevo *momentum* a la integración, al proceso de construcción de la UA y, en última instancia, a la credibilidad de la región. Se corre el riesgo de que no se continúen los otros esfuerzos de perfeccionamiento de la UA que aquí se esbozan si la armonización arancelaria no funciona como punta de lanza de ese ejercicio.

6) *Regulaciones comerciales comunes:*

Como se indicó arriba, en aras de perfeccionar la UA, Centroamérica ha estado trabajando desde hace más de una década en el desarrollo de regulaciones comerciales comunes. Muchos de estos reglamentos se aplican exclusivamente al comercio intrarregional y fueron mencionados arriba en la sección dedicada a la ZLC centroamericana. Algunos de esos reglamentos, sin embargo, se aplican también al comercio extrarregional o únicamente al mismo y constituyen parte de las regulaciones comerciales comunes que afectan a terceros países en una UA.⁶¹ Durante el período de referencia se han verificado algunos avances que consisten en lo siguiente:

- Se acordaron los Principios Generales para la Administración de Donaciones de Alimentos e Insumos Agropecuarios.⁶² Estos principios surgieron de la necesidad de controlar los efectos distorsionantes que tienen las mercancías donadas provenientes de terceros países sobre la producción regional o de los países individualmente considerados;
- Se aprobaron los Principios Generales para la Administración de Contingentes de Importación de Productos Agropecuarios.⁶³ Estas disciplinas básicas obedecen a la necesidad de homologar en alguna medida las múltiples modalidades de administración de los contingentes arancelarios de importación, modalidades que son de importancia económica ya que determinan quiénes son en última instancia los beneficiarios de las rentas de los contingentes;⁶⁴

⁶¹ Esos reglamentos son el Reglamento Centroamericano sobre Prácticas de Comercio Desleal; el Reglamento Centroamericano sobre Medidas de Salvaguardia; el Reglamento Centroamericano de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización; el CAUCA y su reglamentación; y el nuevo Reglamento Centroamericano sobre la Valoración Aduanera de las Mercancías sobre los cuales ya se ha hecho referencia.

⁶² Resolución 145-2005 del COMIECO, del 26 de septiembre de 2005.

⁶³ Resolución 144-2005 del COMIECO, del 26 de septiembre de 2005.

⁶⁴ En la región se utilizan esquemas diferentes de administración de contingentes: primero en tiempo, primero en derecho, prorrateo, subasta pública a través de bolsas agropecuarias y récord histórico.

- Se está trabajando en la revisión de los Reglamentos Centroamericanos sobre Prácticas de Comercio Desleal y sobre Salvaguardias. El verdadero desafío de una UA en estas materias consiste en el establecimiento de mecanismos de investigación y adopción regional de eventuales derechos *antidumping*, derechos compensatorios o medidas de salvaguardia.

7) *Recaudación común:*

Este tema es novedoso para Centroamérica. Una verdadera UA requiere de mecanismos de recaudación arancelaria común y, cuando se recaudan impuestos internos en frontera -como sucede en Centroamérica-, surge también la necesidad de iniciar un proceso de armonización tributaria y de cooperación permanente entre las autoridades aduaneras y las administraciones tributarias.

En la Cumbre Extraordinaria del 9 de marzo de 2006, los presidentes de Centroamérica habían acordado que a más tardar el 30 de junio de ese año debía estar adoptado el Convenio de Compatibilización de los Sistemas Tributarios de los Estados parte de la UA centroamericana. Esa meta se logró cumplir. Para el 30 de abril debía estar adoptado el Convenio de Asistencia Mutua y Cooperación Técnica entre las Administraciones Tributarias y Aduaneras de Centroamérica, mandato que se logró cumplir efectivamente el 25 de abril. Para poner en marcha estos dos convenios, los Directores de Tributos Internos de los países están en proceso de discusión y aprobación de un plan de gestión para la operativización de los mismos.

Sin embargo, este ejercicio de compatibilización tributaria está fuertemente acotado. En efecto, la armonización de políticas y elementos técnicos se limita a cuestiones como el hecho generador y la factura uniforme centroamericana, pero no alcanza lo esencial: una armonización de las tasas del impuesto y un mecanismo de recaudación común y su correspondiente distribución. En otras uniones aduaneras, como la europea, la recaudación en frontera no se divide sino que pasa a formar parte del presupuesto comunitario para la ejecución de proyectos comunitarios. En Centroamérica, sin embargo, esa opción está todavía muy lejana ya que los países tienen una importante dependencia fiscal de los aranceles y otros impuestos cobrables en frontera. Además, encuentran prematuro plantear una sustitución de programas nacionales por programas regionales. En su lugar, en el período de referencia se plantearon otras alternativas para la distribución de la recaudación común. Esas alternativas son asignar la recaudación al país de ingreso de la mercancía, al país de destino final de la misma o hacer una distribución de la recaudación entre ambos países de conformidad con alguna fórmula que se acuerde. Las implicaciones de cada una de estas alternativas está siendo considerada cuidadosamente y se esperan algunos avances en 2007. A pesar de estas dificultades, el hecho que se esté trabajando en estos delicados temas en la región constituye por sí mismo una buena señal.

8) *Reglamentaciones sanitarias:*

Al abordar arriba la ZLC este Informe hizo referencia al proceso de racionalización de requerimientos sanitarios y fitosanitarios que incluyó a 469 productos. Ese proceso de eliminación de trámites de obtención de permisos de importación y de certificados fitosanitarios de exportación afecta también a las importaciones provenientes de terceros países. Por esa razón, esa racionalización de requisitos constituye parte de los esfuerzos por implementar y mejorar las reglamentaciones comunes aplicables a terceros países en el contexto de la UA.

Adicionalmente, hubo otros avances durante el período de referencia. Estos avances se concretaron en los temas de procedimientos sanitarios comunes. En efecto, el COMIECO aprobó los Formatos de Vigilancia Fitosanitaria; un Manual de Procedimientos para otorgar la Guía Sanitaria de Movilización de Animales dentro del territorio de la UA, así como la Guía Sanitaria de Movilización de Animales; los Formatos de Vigilancia Epidemiológica para uso en Salud Animal; las Normas y Procedimientos Zoonosológicos para

especies acuícolas y equinas; los Criterios Sanitarios aplicables para el intercambio comercial de animales, sus productos y subproductos dentro del territorio de la UA; el Manual de Buenas Prácticas Pecuarias en la Producción Primaria; la Norma NIMF-11 de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) "Análisis de Riesgo de Plagas para Plagas Cuarentenarias"; los requisitos para la elaboración de análisis de riesgo sanitario del Código Sanitario para Animales Terrestres de la Oficina Internacional de Epizootias (OIE); la norma internacional avícola de la OIE; los Requisitos y Procedimientos Zoonosarios para Bovinos, del Código Sanitario para Animales Terrestres de la OIE; y el Manual de Evaluación de los Servicios Veterinarios recomendado por la OIE.⁶⁵

9) Reglamentación técnica:

También hubo trabajos intensos en materia de elaboración y adopción de reglamentos técnicos centroamericanos, fundamentalmente en productos tales como unidades de transporte terrestre de hidrocarburos,⁶⁶ estabilidad de medicamentos, productos farmacéuticos⁶⁷ y productos de petróleo.⁶⁸

Cabe señalar que se han hecho avances en Centroamérica en materia de notificación coordinada a la OMC de las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como de los reglamentos técnicos que se aprueban. Si bien no se realiza una notificación única, sí se ha acordado un formato común, se coordinan las fechas de envío y se coordinan las respuestas a las preguntas y cuestiones que eleven los miembros de la OMC.

Finalmente, es muy importante observar que ninguno de los países de la subregión tiene suficiente (o alguna) capacidad de verificación del cumplimiento de los reglamentos técnicos en muchos de los productos sujetos a registro de alimentos y medicamentos. Y es muy limitada en otras áreas como unidades de transporte, hidrocarburos y otros. Consecuentemente, muchos de estos esfuerzos de armonización quedan en el papel. Los beneficios de prevención de la salud y seguridad del consumidor regional son altamente vulnerables. Centroamérica debe poner mucha atención a estos temas a nivel nacional y regional si es que se quiere avanzar en temas de UA. Nuevamente, si las instituciones de un país no tienen confianza técnica en los trabajos realizados por las instituciones del otro país, las perspectivas para una libre circulación de mercancías dentro de la región no son favorables en el corto plazo.

10) Marco normativo e instituciones:

La región ha reconocido que el actual marco normativo es altamente inadecuado para construir una verdadera UA.⁶⁹ Consecuentemente, durante el período de referencia se ha debatido a nivel técnico y de viceministros la necesidad de diseñar y poner en vigencia un nuevo marco normativo, con instituciones regionales apropiadas para apoyar este importante y complejo desafío. En estas deliberaciones, Centroamérica ha contado con asistencia técnica de la UE. Sin embargo, los avances reales materializados son mínimos. La discusión, por el contrario, sí ha sido muy rica y parece estar enrumándose por el camino correcto. En efecto, finalmente, en diciembre de 2006, luego de mucha deliberación, se ha

⁶⁵ Resolución 117-2004 del COMIECO del 28 de junio de 2004.

⁶⁶ Resolución 152-2005 del COMIECO del 30 de noviembre de 2005.

⁶⁷ Resolución 166-2006 del COMIECO del 28 de julio de 2006.

⁶⁸ Resoluciones del COMIECO 167-2006 y 169-2006 del 28 de julio de 2006.

⁶⁹ El protocolo de Guatemala y de Tegucigalpa, así como las declaraciones presidenciales constituyen documentos programáticos que no elaboran verdaderas disciplinas jurídicas para la creación de la UA. En este contexto, establecer los instrumentos jurídicos apropiados constituye una prioridad para darle credibilidad a este intento de profundizar más en una UA en la región.

aprobado un primer índice anotado de lo que sería una ruta crítica para acordar un nuevo marco normativo, con una nueva institucionalidad.⁷⁰ Si bien el índice solamente señala los temas, las anotaciones hechas al pie de cada encabezado revela que la región finalmente tiene claros los principales elementos *sine qua non* para la construcción de una verdadera UA. El Índice consta de 16 títulos: libre circulación de mercancías; régimen arancelario; régimen aduanero; origen; medidas sanitarias y fitosanitarias; obstáculos técnicos al comercio; medidas de defensa comercial; comercio de servicios; transporte de mercancías; política comercial externa; política de competencia; compras del sector público; propiedad intelectual; solución de controversias; disposiciones tributarias e institucionalidad. La dirección general que señala este Índice hace pensar que los desafíos para perfeccionar la UA parecieran estar más claros hoy. Nuevamente, este es un logro importante. La gran pregunta, cuya respuesta queda pendiente para los años venideros, es si al transitar esa ruta construirá Centroamérica una verdadera UA o si optará por una retórica de títulos y encabezados sin un verdadero contenido jurídico a favor de la integración regional.

Tareas pendientes e inconsistencias

A pesar de los importantes avances arriba mencionados, los países mantienen una serie de trabajos pendientes y prácticas y medidas que no son del todo consistentes con la lógica de una UA y respecto de las cuales no se observa todavía una actitud de cambio favorable a la integración regional. Como se señaló arriba, el Marco para el establecimiento de la UA optó pragmáticamente por iniciar trabajos a nivel interno, que son los que tenían mayor posibilidad de éxito. Los resultados son -en términos generales- positivos, aunque falta todavía mucho camino por recorrer. Las dimensiones externas, sin embargo, son las que arrojan mayores dudas. En esta sección se mencionan las principales tendencias que se observan actualmente.

A. TLCs negociados individualmente:

Quizás la más notoria inconsistencia -que antecede al actual ímpetu por perfeccionar la UA- radica en la existencia de algunos TLCs que los países han suscrito de manera individual o en subgrupos. Esta práctica se inició con las negociaciones de un TLC entre Costa Rica y México a inicios de los años noventa y -sorprendentemente- continúa todavía hoy. Los TLCs ya suscritos y las negociaciones de TLCs que se efectúan actualmente de manera individual o en subgrupos son los siguientes:

CUADRO 20
NEGOCIACIONES NO CONJUNTAS DE TLCs

País o subgrupo de países	Socio comercial	Status
Costa Rica	México	Suscrito en 1994
Nicaragua	México	Suscrito en 1997
Guatemala, El Salvador, Honduras (Triángulo del Norte)	México	Suscrito en 2001
Costa Rica	CARICOM	Suscrito en 2005
Guatemala	Taiwán	Suscrito en 2006
Nicaragua	Taiwán	Suscrito en 2006
El Salvador, Honduras	Taiwán	Suscrito en 2006
Guatemala, El Salvador, Honduras (Triángulo del Norte)	Colombia	Negociaciones en curso
Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua (CA-4)	Canadá	Negociaciones en curso

Fuente: Elaboración propia con información de la SIECA.

⁷⁰ Declaración de San José, 16 de diciembre de 2006, punto 12, a).

Con Panamá se acordó un marco normativo de un TLC de manera conjunta, pero con negociaciones de acceso a mercados separadas (aranceles, servicios, inversiones y compras del sector público). A la fecha, solamente El Salvador ha concluido esas negociaciones desde 2003, aunque se espera que los otros países concluyan en el corto plazo ya que dicha dinámica se ha acelerado sustancialmente en los últimos meses. Con Chile sucedió lo mismo: se acordó un marco normativo conjunto que se suscribió en 1999, pero con negociaciones de acceso separadas que tienen el mismo efecto de potencial fragmentación aquí señalado.

Estos TLCs, que conllevan una parte cada vez más importante del comercio extrarregional, implican la existencia de programas de eliminación arancelaria que no toman en cuenta sus efectos sobre el AEC. Al tener un país o un subgrupo de países centroamericanos compromisos de eliminación arancelaria con un tercer país se perfora el AEC, se rompe la lógica de la UA, se impone la necesidad de mantener reglas de origen dentro de la UA para tales productos y se elimina la posibilidad de la libre circulación de dichas mercancías dentro del territorio aduanero centroamericano, con lo cual se requieren nuevamente los controles aduaneros, fiscales, sanitarios y de otra índole que se han estado utilizando en ausencia de una UA.

Ciertamente, el hecho de que el RD-CAFTA tenga importantes productos con esquemas de eliminación arancelaria diferentes para cada país implica que dicho Acuerdo peca del mismo vicio aquí señalado. Sin embargo, como se indicó arriba (y se retomará en el capítulo siguiente), el RD-CAFTA podría servir como catalizador de largo plazo del perfeccionamiento del AEC de Centroamérica. Los países deberían por lo tanto, tratar de armonizar al máximo posible los esquemas de eliminación arancelaria así como las exclusiones de productos de tanto TLC con el funcionamiento de una verdadera UA en la región. Dicho trabajo es sumamente complejo y solamente se podrá ejecutar en el largo plazo porque conlleva, entre otras cosas, una fuerte armonización de las reglas de origen. Este tema está agendado en el marco de los trabajos realizados en el PPP, por lo menos en lo que alcanza a los TLCs suscritos en la región mesoamericana (Centroamérica, Panamá y México). Sin embargo, los avances son muy limitados por las dificultades que importan y por lo apretado de las agendas de negociación internacional. Dado el escaso poder de negociación que tienen los países de la región en el área, será difícil inducir a los socios comerciales con quienes se tengan acuerdos comerciales (Chile, Canadá, Taiwán) a lanzar una renegociación de los acuerdos ya suscritos.

El que hayan habido en los años noventa TLCs bilaterales y no coordinados resultaba mucho más comprensible en aquellos años que observar hoy la continuación de esa tendencia. En los años noventa las fuerzas centrípetas de la integración tenían mucho menos potencia. Hoy el panorama ha cambiado de manera sustancial. Por ello es que las negociaciones no conjuntas emprendidas en los últimos dos o tres años ponen en tela de duda la letra y el espíritu de los compromisos de los países por forjar una Centroamérica más unida a través de una UA. Este excesivo pragmatismo, que otrora pudo haber estado más justificado, es hoy difícil de comprender y, lo que es peor, difícil de corregirle sus efectos sobre la integración regional.

Aquí resulta inevitable señalar una de las más serias inconsistencias del proceso de construcción de la UA. Por un lado, los presidentes hacen un esfuerzo por impulsarla e instruyen a los ministros y a los técnicos permanentemente para que continúen en su construcción. Sin embargo, algunos países se embarcan en tendencias contrarias al iniciar negociaciones de TLCs de manera no conjunta. Hay aquí construcción y deconstrucción simultánea de la UA. Es obligado señalar que las declaraciones presidenciales y ministeriales son vaciadas de contenidos a través de las acciones. Los hechos se convierten en obstáculos a la profundización de la UA y el discurso es reducido en gran medida a retórica. Este es un tema muy serio que se deberá resolver pronto en Centroamérica.

B. Contingentes arancelarios multilaterales diferentes:

Como resultado de una participación individual y no coordinada de los países en las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay (1986-1993), los contingentes arancelarios acordados para una serie

importante de productos agrícolas muy sensibles son también de aplicación nacional. Esto es, las cuotas fueron fijadas a nivel de país y no a nivel de subregión. Estas cuotas fueron acordadas para productos diferentes y en montos diferentes.⁷¹ Los contingentes recaen sobre productos tales como lácteos, pollo, embutidos, carne de cerdo y de bovino, miel natural, manzanas, papa prefrita, ajos, cebolla, aguacate, azúcar, maíz, frijoles, arroz, harina de trigo, harina de soya, atún y productos textiles.

Tales condiciones diferenciadas de acceso implican que resultaría imposible conceder y aceptar condiciones de libre circulación regional de esos productos -esencia de una UA- y, nuevamente, generan la necesidad de mantener reglas de origen y regímenes de inspección y control sanitario en frontera; es decir, ¡el contrasentido de una UA! Además, a pesar de la reciente existencia de disciplinas generales acordadas a nivel regional en materia de administración de contingentes arancelarios, dichas disciplinas son generales y permiten la adopción de mecanismos nacionales que en realidad son muy diferentes, como se señaló arriba. Por ello, cuando hay mecanismos diferentes de acceso al mercado en cada país se desdibuja la lógica interna de una UA.

Esta falta de coordinación en materia de contingentes arancelarios es quizás la característica más saliente de un fenómeno mucho más amplio: la falta de coordinación intrarregional de las negociaciones comerciales multilaterales en materia de acceso a mercados. Efectivamente, en el contexto de esas negociaciones -como las de la actual Agenda de Desarrollo de Doha- más de 150 países negocian diferentes fórmulas y mecanismos de eliminación y reducción arancelaria, con posibilidades de acordar excepciones, salvaguardias, enfoques sectoriales, tratamientos especiales, ritmos diferenciados, etc. para productos específicos, tanto agrícolas como industriales. El hecho de que los países de la región no participen conjunta y coordinadamente en estas negociaciones -factorizando en sus propuestas la necesidad de mantener la lógica de una UA- exacerba los problemas presentes y futuros en materia de perfeccionamiento de la integración comercial centroamericana.

Salvo respecto de los contingentes arancelarios, este tema no había sido crítico al día de hoy porque los compromisos de reducción arancelaria acordados durante los procesos de adhesión al GATT o en la Ronda Uruguay incidían sobre aranceles consolidados con niveles muy altos que no llegaban a afectar los tipos arancelarios efectivamente aplicados. Esta situación, sin embargo, tiende a desaparecer en la medida en que los aranceles consolidados converjan con los aplicados. Por esa razón, será importante que los cinco países, al negociar en la OMC, velen por la manutención y la integridad del AEC.

- Otros condicionantes del acceso al mercado -

Así como los TLCs y los contingentes arancelarios comprometen la integridad y la lógica del AEC, la aplicación de otros instrumentos de protección contingente pueden tener iguales efectos y por ello se requiere que la región los aborde adecuadamente. En efecto, temas como la aplicación de derechos *antidumping*, derechos compensatorios, medidas de salvaguardia, medidas de compensación y medidas de retorsión en casos de renegociación arancelaria y solución de controversias deberían idealmente hacerse de manera regional, realizando una investigación regional e imponiendo estas medidas a nivel regional. No hacer lo anterior implicaría la existencia de condiciones diferenciadas de acceso a mercados para ciertos productos, lo cual no es compatible con la idea de una UA. A la fecha se trabaja en la actualización técnica de algunos de los reglamentos regionales que disciplinan estos instrumentos en el contexto de la construcción de la UA, sin embargo, la información pública sobre el grado de avance y dirección de estos

⁷¹ Los siguientes son los números de contingentes arancelarios que cada país tiene autorizados en el contexto de la OMC: Costa Rica 27, El Salvador 11, Guatemala 22, y Nicaragua 9. Honduras no negoció contingentes en la Ronda Uruguay.

trabajos no es abundante. Empero, flaco favor le harían los países a la profundización de la integración regional si realizan un abordaje de esos instrumentos que resulte incompatible con el perfeccionamiento de la UA centroamericana en los términos arriba esbozados.

Lo mismo cabe señalar respecto de algunos elementos de la protección de la propiedad intelectual. Por ejemplo, si las condiciones de patentabilidad o de protección de los datos de prueba para un producto son diferentes en los cinco países de la región, se generaría una carrera de patentabilidad o de protección hacia el país menos riguroso, lo cual -combinado con una política de libre tránsito intrarregional- conduciría a que los requisitos de patentabilidad o protección resultarían burlados en los otros cuatro países. Por esa razón, una UA impone también la necesidad de acordar conjuntamente algunas disciplinas específicas en materia de propiedad intelectual.

Lo positivo es que, como se indicó, el índice del marco normativo para la UA y para una nueva institucionalidad da señales que -aunque todavía muy vagas- parecieran ir en la dirección correcta.

El gran desafío: el cambio de paradigma

Una región más integrada podría generar réditos muy positivos. La ampliación de los mercados regionales y su mejor funcionamiento harían de Centroamérica un área más atractiva para la IED con los consabidos efectos de ingresos de divisas, generación de empleo y transferencia de conocimientos que ella implica. Un mercado más integrado puede redundar en la generación de mayores exportaciones intrarregionales (que es un nicho importante para cientos de miles de Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs) en la región y como estrategia para contribuir a la erradicación de la pobreza) así como de exportaciones de mayor valor agregado de la región hacia el resto del mundo. Igualmente, una UA puede incidir indirectamente en un mayor flujo intrarregional de turistas que hoy no viajan por las dificultades fronterizas que encuentran. Finalmente, los socios comerciales verán con más interés un mercado integrado de varias docenas de millones de habitantes que un conjunto fragmentado de pequeños países. Consecuentemente, podrían tener una mayor inclinación a desarrollar nuevos programas de cooperación y facilitación comercial.

Sin embargo, como se pudo observar en esta sección, formar una verdadera UA implica virtualmente un cambio de paradigma. La UA implica que la política comercial se debe pensar ya no en términos nacionales sino en términos regionales. Implica un cambio importante de mentalidad entre los principales actores. Esto no es fácil ni rápido de lograr. Completar una UA implica aceptar su horizontalidad respecto de la política comercial. La UA regional toca prácticamente todos los temas de las actuales políticas comerciales nacionales: niveles de protección industrial, disciplinas comerciales, instituciones públicas y actores nacionales e internacionales, públicos y privados. A partir de la vigencia de una verdadera UA no se podrán formular dichas políticas -o algunos de sus elementos- dejando de lado el tema regional.

Por supuesto, los desafíos prácticos son importantes. Para lanzar una UA se deben tener mayores niveles de confianza en las instituciones de los otros países. Se deben dedicar mayores cantidades de recursos financieros y de recursos humanos para la administración del esquema. El sector privado y, en general la sociedad civil, deberán hacer lo propio ya que sus labores de discusión con el gobierno nacional se deberán expandir para efectuar una mayor labor de interacción con los sectores privados y sociedades civiles de toda la región. Igualmente, sus gastos se incrementarán al tener que participar en procesos de coordinación comercial geográficamente más amplios.

No obstante lo anterior, la promesa de obtener los beneficios de la integración profunda podrían compensar con creces estos costos. La tendencia mundial es hacia un mejor posicionamiento de las capacidades productivas de un país o región en las cadenas globales de valor. Bien hace Centroamérica al montarse en

el tren de la profundización de la integración intrarregional al tiempo que se inserta en los mercados internacionales con igual o más agresividad. Para maximizar las oportunidades de esa inserción internacional, la región debe recorrer esa otra mitad del camino hacia una integración aún mucho más profunda.

Una parte importante de las dificultades por las que atraviesa la región para concluir la UA radica en que desde el inicio la secuencia de las decisiones de negociación externa respondía al aprovechamiento nacional de las ventanas de oportunidad que iban ofreciendo los socios comerciales fuera de la región. Quizás con un buen grado de razón, los países aprovecharon la ocasión y negociaron múltiples TLCs individualmente o en subconjuntos. Idealmente, la secuencia debió haber iniciado con la UA. Sin embargo, a mediados de los años noventa esa secuencia hubiera sido muy compleja de implementar por muchas razones. El mercado regional era considerado como muy pequeño y de alto riesgo; se buscaba negociar acuerdos de última generación para indicarle a otros socios más importantes -como Estados Unidos- que los países en la región estaban dispuestos y tenían la capacidad de jugar en las grandes ligas; y se requerían oportunidades comerciales recíprocas fuera de la región para sostener los procesos de apertura unilateral iniciados desde la década de los años ochenta. De ahí que los procesos de apertura comercial, que tenían componentes unilaterales, multilaterales, regionales (Área de Libre Comercio de las Américas - ALCA) y regionales, debieron necesariamente avanzar y de alguna manera complementarse mutuamente. Hoy, sin embargo, cuando la región requiere acomodar en mejor orden esos elementos, el ejercicio resulta mucho más complejo.

C. El Plan Puebla Panamá

Con casi seis años de vida, el PPP continúa siendo una iniciativa relativamente nueva en comparación con otras corrientes integradoras de Centroamérica. Sus avances en la implementación de su cartera de proyectos -y en la administración de los proyectos en ejecución ya con un financiamiento garantizado de US\$ 4 mil millones- hacen suponer que su estabilidad como un mecanismo de desarrollo mesoamericano se consolida paulatinamente, dejando atrás la sombra del fracaso o de ser una iniciativa política fugaz. Como ejemplo de los avances y de la magnitud de las intervenciones se puede citar que bajo el PPP se tienen 4.092 kilómetros de vía carretera ya sea en proceso de construcción, rehabilitación, ampliación o señalización en la región (PPP [2006]). Además, en los últimos dos años su mayor solidez y estabilidad han aumentado al transformarse en un mecanismo institucionalizado,⁷² en el que se comprenden una serie de entidades encargadas de la administración de la cartera presente y futura que cuentan con funciones ejecutivas, consultivas y técnicas, para poder conceptuar, definir e implementar proyectos sectoriales de integración y desarrollo regional (PPP [2004]).

Cambios en la membresía del PPP también han sucedido en el último año al incorporarse Colombia como "miembro pleno".⁷³ Este país ahora se une a los "fundadores" Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Panamá como beneficiario de las acciones emprendidas bajo el Plan, hecho que indica un incremento en el nivel de confianza regional sobre la solidez y efectividad del mecanismo. Con este grado de consolidación es ahora razonablemente posible afirmar que efectivamente, el PPP tiene altas posibilidades de consolidarse como un instrumento impulsor del desarrollo y la integración regional, que podría tener efectos profundos en la integración comercial centroamericana. Ahora bien, estos resultados podrían ser potenciados si es que se buscan generar -y aprovechar- las

⁷² Este hecho fue sancionado por los Jefes de Estado y Gobierno de la región en 2004, con la firma del acta que institucionaliza el Mecanismo del PPP, firmada en Managua, Nicaragua.

⁷³ Después de solicitarlo, en julio de 2006, Colombia se incorpora con el estatus de miembro pleno.

sinergias desarrolladas por otras iniciativas regionales como el RD-CAFTA o la UA, las cuales avanzan solas fundamentalmente gracias a sus propias dinámicas.⁷⁴

Otros cambios sustanciales en la naturaleza, objetivos y visión del Plan, fuera de los descritos arriba, no se han identificado en los últimos dos años. Pero todo indica que esta situación cambiará en el corto plazo ya que el presidente de México, aprovechando el viaje de los mandatarios y funcionarios de los gobiernos participantes en el PPP para asistir a su toma de posesión el 1 de diciembre de 2006, propuso la celebración de una reunión extraordinaria en el primer semestre de 2007, con el fin de revisar las prioridades y objetivos del Plan, no sin antes reafirmar el compromiso de su administración con este mecanismo (Presidencia de la República de México [2006]). Además, el Presidente ha hecho hincapié en que para su administración América Latina es una prioridad, lo que hace suponer que esta nueva actitud beneficiará al PPP. No en vano la primera visita internacional del presidente Felipe Calderón fue a Guatemala. En todo caso, hay que permanecer vigilantes del probable reenfoque o redefinición de los objetivos del Plan, seguido de su relanzamiento.

Actualmente, la cartera global del PPP está conformada por 99 proyectos bajo 8 iniciativas, enmarcadas en 2 ejes: (1) Eje Desarrollo Humano y su Entorno⁷⁵ y (2) Eje Integración Productiva y Competitividad.⁷⁶ Para su ejecución se ha estimado una inversión global necesaria de US\$ 7,7 mil millones,⁷⁷ correspondiendo más del 90% a los 57 proyectos bajo el eje de integración.⁷⁸ La iniciativa de transporte es la más importante de la cartera global, ya que en términos de inversión requerida importa US\$ 6,1 mil millones, casi el 80% del total programado para la totalidad del PPP.⁷⁹ Debido a la naturaleza de este Informe, a continuación solamente se revisará el estado del eje de integración.⁸⁰

Las cifras anteriores sugieren, desde el punto de vista de implementación del eje, que el mecanismo ha dado pasos importantes. Desafortunadamente, al ser su composición de naturaleza dinámica -ya que permite la continua incorporación de proyectos sujetos a criterios de calificación definidos-⁸¹ es difícil realizar una medición detallada sobre su avance general. Por lo tanto, la foto panorámica sobre el estado del Plan que a continuación se presenta se basa en el análisis del proceso de implementación de la cartera actual del eje de integración.

⁷⁴ El PPP fue lanzado en 2001 bajo el marco del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla. Inicialmente el Plan buscó la convergencia de la estrategia de desarrollo mesoamericano propuesta por México con la Agenda Centroamericana para el Siglo XXI, publicada por el INCAE-HIID (*Harvard Institute for International Development*).

⁷⁵ El eje de desarrollo comprende a la Iniciativa Mesoamericana de Desarrollo Humano, a la Iniciativa Mesoamericana de Desarrollo Sostenible, y a la Iniciativa Mesoamericana de Prevención y Mitigación de Desastres Naturales.

⁷⁶ El Eje de Integración comprende a la Iniciativa Mesoamericana de Transportes, a la Iniciativa Mesoamericana de Telecomunicaciones, a la Iniciativa Mesoamericana Energética, a la Iniciativa Mesoamericana de Facilitación del Comercio y Aumento de la Competitividad y a la Iniciativa Mesoamericana de Turismo.

⁷⁷ El número de proyectos puede cambiar, al igual que la inversión proyectada para su ejecución. Estas cifras son hasta enero de 2006 (Fuente: PPP. [Http://www.planpuebla-panama.org](http://www.planpuebla-panama.org)).

⁷⁸ Los porcentajes presupuestales se dividen entre las iniciativas de la siguiente manera: Transporte 80,13%; Energética 8,95%; Telecomunicaciones 0,80%; Comercio y competitividad 0,28%; y, Turismo 0,04% (PPP [2006]).

⁷⁹ El financiamiento ya obtenido para la iniciativa de transporte equivale a casi el 50% del total programado para la totalidad del plan.

⁸⁰ El estado del eje de desarrollo humano, o el proceso de ejecución de los proyectos que lo conforman, fue solamente considerado en aquellos casos en donde se discute el PPP como un mecanismo unitario.

⁸¹ El listado completo de los criterios, al igual que la metodología para la aprobación de nuevos proyectos puede ser consultada en línea en el sitio oficial del PPP. Dos ejemplos de los criterios son promover la integración centroamericana y que se involucren por lo menos a tres de los países miembro (Fuente: Criterios Generales PPP. "¿Cómo Gestionar Proyectos?". Disponible en: <http://www.planpuebla-panama.org/main-pages/metodologia-proyectos.htm>).

Como puede verse en el Cuadro 21, aunque solamente 3 proyectos han sido finalizados, menos de la tercera parte de esta cartera está en etapa de diseño y 50% ya ha iniciado su implementación.⁸² Si adicionalmente consideramos que se ha asegurado financiamiento equivalente al 55% del total de inversión estimada, se puede afirmar que este eje -como está ahora constituido- es viable y tiene grandes posibilidades de ser completado con éxito.

CUADRO 21
ESTADO DE AVANCE DE LOS PROYECTOS DEL EJE DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVIDAD Y
COMPETITIVIDAD DEL PPP

Grado de Avance	- —————> +			
Iniciativa / Etapa	D	GF	E	C
Transportes	6	ND	16	0
Telecomunicaciones	6	1	0	0
Energía	3	3	6	2
Comercio y Competitividad	2	1	4	1
Turismo	0	3	3	0
<i>Total</i>	17	8	29	3

Notas: D: Diseño; GF: Gestión de Financiamiento, E: Ejecución, C: Completo, n/d: No disponible.

Fuente: Elaboración propia con información del PPP [2006], junio 2005-junio 2006.

De todos los proyectos ahí contenidos, destaca la construcción de Corredor del Pacífico, una vía alterna a la Carretera Panamericana desde Puebla hasta Panamá, con una inversión requerida aproximada de US\$ 1,4 mil millones. El impacto de esta ruta para la integración comercial de la región es muy significativo, ya que creará una vía ajustada a normas internacionales reduciendo en 300 kilómetros la distancia por carretera entre ambos puntos. Este acceso carretero estará complementado por arterias y corredores viales desarrollados bajo otros proyectos nacionales o regionales que conectarán puertos (aéreos y marítimos), zonas turísticas y centros poblacionales entre sí.

Ciertamente, hay otras iniciativas que aún no se han incorporado bajo el PPP, que traerán beneficios para la integración comercial, si es que un consenso sobre su inclusión se obtiene, como en el caso de la construcción de la red regional de fibra óptica, el desarrollo de sistemas ferroviarios y portuarios (marítimos y aéreos) regionales, la coordinación regional de estrategias para la actualización tecnológica, o para el desarrollo de institutos nacionales privados de investigación en materia comercial.⁸³

Lo anterior lleva a concluir que el impacto informado en la integración centroamericana del PPP no sólo debe de estimarse en términos de la obtención de tangibles, como lo son las vías de transporte. Existen intangibles importantes que ya se han generado o están en etapa de implementación, como el proyecto de Armonización de Normas Fitosanitarias y Sanitarias, el de Modernización de Aduanas y Pasos Transfronterizos, o el Programa Mesoamericano para Apoyo a PyMEs, que son de igual importancia para la región.

⁸² De los 17 proyectos en etapa de diseño corresponde a: 6 a Transporte, 6 a Telecomunicaciones, 3 a Energía y 2 a Comercio y Competitividad (PPP [2006]).

⁸³ Estos planes aún se encuentran en etapa de estudio o discusión, sólo en algunos casos se realizaron estudios preliminares o de prefactibilidad.

Los próximos 5 años representan un gran reto para el PPP, principalmente en materia de integración. Durante este tiempo, el mecanismo deberá completar y renovar exitosamente gran parte de la cartera actual de integración y redefinir el rumbo que desee tomar bajo el contexto de una agenda que comprende una Centroamérica más decidida a la conformación de la UA, un proceso a todo vapor de implementación y aplicación del RD-CAFTA, un Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) erosionado por las preferencias bilaterales acordadas en los últimos años, un ALCA en estado letárgico, y la explosión de acuerdos bilaterales preferenciales firmados por los miembros del Plan.

Con ocasión de esta discusión del PPP podría ser conveniente mencionar algunos temas importantes para una mejor integración funcional en la región. Para promover la integración puede resultar importante incorporar a otros actores institucionales y reforzar su presencia en el proceso. Los proyectos de energía, por ejemplo, se beneficiarían de la presencia de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD). Las telecomunicaciones también requieren de mayores grados de coordinación. En este sentido, si bien por el momento se debe continuar tratando este tema dentro del PPP, el objetivo final debería ser el fortalecimiento de la Comisión Técnica Regional de Telecomunicaciones (COMTELCA). El Consejo Sectorial de Ministros de Transporte (COMITRAN) también debería ser enmendado con miras a no sólo ampliarle su alcance funcional (para que incluya efectivamente puertos y aeropuertos) sino también geográfico para que incluya a socios más allá de los cinco miembros del MCCA. Quizás más en línea con el PPP. Finalmente, el Consejo Mesoamericano de Competitividad (CMC) puede ser fortalecido para que actúe como un foro de discusión de temas e iniciativas para promover un mayor ambiente para los negocios en la región.

Aún hay muchos temas que abordar en la integración comercial para Centro y Mesoamérica, algunos de ellos en su aspecto de infraestructura. El PPP se posiciona como una herramienta idónea para avanzar en ellos, al ser un foro probado para alcanzar acuerdos y discutir a alto nivel político y técnico iniciativas regionales relevantes y complejas, las cuales se pueden beneficiar ampliamente del impulso presidencial. No obstante, se debe considerar que la experiencia de los últimos años dicta que solamente aquellas iniciativas que tengan beneficios regionales evidentes serán aprobadas y que para su éxito y sostenibilidad deberán de ir acompañadas de un fortalecimiento institucional regional del sector tratado. El PPP puede ser un punto de encuentro para discutir y realizar algunos avances en el proceso regional de integración comercial, pero el destino del Plan depende en última instancia de la próxima reunión de Jefes de Estado y de Gobierno miembro.

IV. CENTROAMÉRICA Y EL RD-CAFTA

Pocos acuerdos comerciales han tenido o tendrán el alcance e impacto sobre la subregión centroamericana como el RD-CAFTA. Los contenidos propios del Acuerdo y la importancia económica y política que tiene Estados Unidos para Centroamérica hacen de este instrumento una iniciativa sin precedentes en la subregión.

En este capítulo no se hará referencia al contenido propio del Acuerdo porque ya ello se hizo en la versión anterior de este Informe (INTAL [2004]). Además, existen muchos resúmenes del mismo públicamente disponibles (ver, por ejemplo, Comité Tripartito BID-CEPAL-OEA [2005] y Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [2004]). Tampoco será esta la ocasión para abordar los temas referidos a efectos, oportunidades y desafíos que plantea el Acuerdo a los países de la subregión, tema sobre el cual -a pesar de no haber conclusiones definitivas- también ya hay bastante escrito (ver, por ejemplo, BM [2005a]; USITC [2004]; Salazar-Xirinach y Granados [2004]; Todd, Winters y Arias [2004]; Agosin y Rodríguez [2005]; Proyecto RUTA [2006] y Giordano y Vialou [2007]).

Por esas razones, en este Informe solamente se analizarán en forma breve cinco aspectos del RD-CAFTA que son los que han resultado más relevantes durante el período 2004-2006: (1) las dificultades del proceso de aprobación del RD-CAFTA en los países centroamericanos; (2) los procesos de implementación del Acuerdo; (3) los primeros efectos del mismo; (4) la problemática de las agendas complementarias; y (5) el efecto potencial del RD-CAFTA sobre la integración centroamericana.

A. Las dificultades del proceso de aprobación del RD-CAFTA

Sin excepción, la discusión en torno al RD-CAFTA fue y continúa siendo compleja en todos los países. Si bien fue apoyado por sectores muy importantes de la región, el Acuerdo sufrió y sufre oposición por parte de algunos sectores que se sienten directamente afectados por el proceso de liberalización del Acuerdo. Además, es criticado por otros sectores de la sociedad civil que ven al RD-CAFTA como una supuesta amenaza a la salud pública, al medioambiente y a las conquistas socio-laborales, o por algunos sectores académicos que no comulgan con el actual modelo de desarrollo; es decir, con la estrategia de inserción en la economía global, y que ven en el Acuerdo su más clara manifestación, como en efecto lo es.

El RD-CAFTA fue firmado por los Poderes Ejecutivos de los siete países el 5 de agosto de 2004. El estado de las aprobaciones legislativas y entrada en vigor del RD-CAFTA a finales de 2006 se observa en el Cuadro 22.

El RD-CAFTA, a diferencia de los varios acuerdos comerciales formalmente similares que habían sido negociados en el pasado por los países centroamericanos, fue y continúa siendo -aunque hoy en mucho menor medida- objeto de una batalla de argumentos y hasta de masivas manifestaciones en las calles de todas las capitales centroamericanas. Esta oposición estuvo teñida de matices ideológicos al tener la región como contraparte a los Estados Unidos.

Por otro lado, los sectores que apoyan el Acuerdo están compuestos por la gran mayoría de los sectores empresariales -ya no sólo los sectores exportadores sino también otros que incluso enfrentarán la competencia estadounidense en el mediano y largo plazo- y por asociaciones y centros de pensamiento afines al proceso de apertura comercial en los países. Las cámaras privadas y otras asociaciones gremiales se han mostrado a favor del proceso. Algunos sectores laborales de las industrias de exportación también han manifestado su apoyo.

CUADRO 22
ESTADO DE APROBACIONES Y ENTRADA EN VIGOR DEL RD-CAFTA
(A diciembre de 2006)

País	Aprobación legislativa	Votos (favor/contra)	Entrada en vigor
El Salvador	17 diciembre 2004	49/30	1 de marzo 2006
Honduras	3 marzo 2005	124/4	1 de abril 2006
Guatemala	10 marzo 2005	126	1 de julio 2006
Estados Unidos	27 julio 2005 (Cámara de Representantes)	217/215 (Cámara de Representantes)	Ver fechas con cada país
	30 junio 2005 (Senado)	54/45 (Senado)	
República Dominicana	6 septiembre 2005	118/4	Pendiente
		20 abstenciones	
Nicaragua	11 octubre 2005	49/37	1 de abril 2006
Costa Rica	Pendiente	Pendiente	Pendiente

Fuente: Elaboración propia con información periodística y de SICE.

En algunos países como Nicaragua y Costa Rica las dificultades se magnificaron aún más al coincidir el debate del Acuerdo con los procesos electorales, que siempre son ocasión para la discusión acalorada -entre las variadas facciones políticas- de los temas del momento. Esto ha desembocado en una politización del RD-CAFTA en estos dos países, situación que dificultó a todas luces una discusión llana basada en los méritos y los deméritos propios de la iniciativa.

En Costa Rica, donde la aprobación fue un proceso muy prolongado, el debate se ha dificultado exponencialmente al confluir todos estos factores con una muy efectiva movilización de fuerzas opositoras por parte de los sectores sindicales públicos, en tanto que se observó un rol muy pasivo de la anterior Administración de Abel Pacheco (2002-2006) -que negoció el Acuerdo- en la búsqueda de su aprobación legislativa.⁸⁴ Adicionalmente, algunas figuras políticas (incluyendo dos expresidentes) y algunas facciones de los partidos tradicionales también han manifestado públicamente su disconformidad con el Acuerdo.

A la Administración de Oscar Arias (2006-2010) le correspondió recibir en mayo de 2006 una opinión pública muy dividida por el RD-CAFTA y debió asumir la dura tarea de gestionar su aprobación por parte de la Asamblea Legislativa, junto con sus 13 leyes de implementación y una agenda complementaria.

En este país la discusión del Acuerdo se ha tornado más difícil por cuanto parte de sus compromisos de liberalización comportan el desmantelamiento relativamente acelerado de los monopolios estatales de telecomunicaciones y de seguros, que por muchas décadas habían sido considerados por algunos sectores (sindicatos públicos y algunos otros) como una muestra de gestión estatal eficaz. Por el contrario, para otros sectores (inversionistas, consumidores), si bien reconocen las virtudes que tuvo el modelo de intervención estatal, estos temas se habían convertido recientemente en cuellos de botella para el desarrollo y por ello apoyaban su desmantelamiento. Resulta claro que los otros países del RD-CAFTA no tuvieron ante sí un desafío político con una complejidad equivalente para aprobar el Acuerdo porque ya habían ejecutado en el pasado procesos unilaterales de liberalización y privatización de estos importantes sectores. En Costa Rica, además, ya gobiernos anteriores, como el de Miguel Ángel Rodríguez (1998-2002),

⁸⁴ El presidente Abel Pacheco se limitó a enviar el Acuerdo a la Asamblea Legislativa el 23 de octubre de 2005.

habían fracasado en el intento por promover la apertura de las telecomunicaciones y los seguros, proceso que ya había dejado una primera estela de enfrentamiento y oposición a estos temas.

En República Dominicana el proceso ha sido también complejo. Como se pudo apreciar arriba, si bien el Acuerdo fue aprobado por el Poder Legislativo desde el 6 de setiembre de 2005, su implementación se ha visto atrasada hoy por no haber podido aprobar las leyes de implementación adecuadas. Sobre esto se volverá adelante.

Los procesos de aprobación legislativa fueron tumultuosos y lo siguen siendo en los países donde continúan. Las críticas que más abundan van desde los argumentos de una aprobación vertiginosa e inconsulta, de componendas y pactos políticos poco transparentes, de ser el Acuerdo una manifestación más de un modelo de inserción global que no ha generado resultados de manera amplia, hasta la ausencia de políticas de acompañamiento del Acuerdo. Los procesos de aprobación, sin embargo, parecieran haber sido hechos dentro del marco de la institucionalidad y la legalidad respectiva de cada país, aunque sin lugar a dudas muchos reglamentos legislativos fueron interpretados y manipulados hasta donde sus límites máximos de tolerancia lo permitieron. El proceso de aprobación del RD-CAFTA en Estados Unidos no fue la excepción a lo anterior ya que se requirió mucha maniobra por parte de la Administración de George Bush para lograr la cantidad de votos requerida para la aprobación del Acuerdo, sobre todo en la Cámara de Representantes (Wall Street Journal ([2005] p. A2).

En términos generales, las dificultades y atrasos en la aprobación del RD-CAFTA han tenido efectos más sentidos en aquellos países donde la aprobación fue más prolongada. En Costa Rica, donde la situación es más crítica, el sector privado nacional expresó contundentemente su frustración. También informan los periódicos de casos de empresas que se retiran del país para re-establecerse en otros países que ya aprobaron el Acuerdo. Tal es la situación de una empresa productora de cremalleras para vestimenta que decidió trasladarse a El Salvador ya que, de no hacerlo, la regla de origen del RD-CAFTA probablemente no le hubiera permitido vender vestimentas -aun cuando hubieran sido ensambladas en otros países del RD-CAFTA- con esa cremallera hecha en un país que no era parte (al menos en este momento) del Acuerdo. Si bien otras consideraciones pudieron haber influido en esta decisión de negocios, es muy probable que la preferencia comercial del RD-CAFTA y sus posibilidades de acumulación de insumos fueran factores de peso. También se ha informado de casos de empresas de alta tecnología que han suspendido nuevas inversiones hasta tanto no entre en vigor el Acuerdo.⁸⁵ Los efectos de este atraso, sin embargo, no parecieran haber sido muy graves hasta el momento, aunque lo podrían llegar a ser si el *impasse* continúa en ese país.⁸⁶

En resumidas cuentas, el debate público alrededor del RD-CAFTA se disparó por la confluencia de diversos factores:

- i) El choque de percepciones abrigadas por quienes se ven como ganadores y quienes se tienen por vulnerables ante un acuerdo de apertura económica con el socio comercial e inversionista más importante de todos los países de la región y de República Dominicana. Este proceso ofrece oportunidades para exportadores (manufactura textil, agricultura de exportación, alta tecnología, turismo, entre otros) y consumidores, pero por otro lado es percibido como una amenaza por ciertos sectores productivos como la agricultura de consumo interno (arroz, pollo, cerdo, algunos lácteos, maní, entre otros), alimentos y bebidas, manufactura liviana y los empleados de las empresas estatales de telecomunicaciones y seguros que afrontarán la competencia estadounidense. Estos últimos fueron particularmente efectivos en Costa Rica en movilizar sectores de la opinión pública y otros sindicatos públicos en contra del Acuerdo.

⁸⁵ Entre las notas periodísticas más recientes ver La Nación [2007].

⁸⁶ Sobre los costos asociados a la no aprobación del RD-CAFTA en Costa Rica ver reflexiones hechas en BID [2006c].

- ii) En razón de lo anterior, se presentó una fragmentación de la opinión pública que conllevó eventualmente a la politización del debate. En ese contexto, oficialismo y oposición se ven en la necesidad de arriesgar en ese debate importante capital político. Esta politización fue considerablemente mayor en aquellos países en que el proceso se ha visto dilatado y/o aquéllos que han debido atravesar procesos electorales.
- iii) La presencia de fuertes aspectos ideológicos que han rodeado la discusión: éstos derivan de los supuestos impactos económicos, ambientales y sociales de la negociación y por el hecho que involucra a Estados Unidos, tema que siempre ha desatado polémica en Latinoamérica.

B. Los procesos de implementación del Acuerdo

Al proceso de aprobación del Acuerdo le siguieron procesos también muy complejos de implementación del mismo.⁸⁷ Los contenidos tan amplios y ambiciosos del RD-CAFTA implicaron que su lanzamiento demandara mucho trabajo, particularmente para los países de Centroamérica y República Dominicana, aunque con el seguimiento permanente y cooperación de Estados Unidos.

En términos generales, el RD-CAFTA, además de ser un proceso de apertura comercial ambicioso, se puede caracterizar por ser un proceso de migración normativa e institucional del norte hacia el sur. Es decir, a través del Acuerdo los países de Centroamérica y República Dominicana se comprometieron a adoptar una serie de institutos jurídicos y figuras legales nuevas aplicables a casi todas las materias. Temas como la transparencia, la no-discriminación, la responsabilidad administrativa y judicial del Estado, los procesos administrativos de consulta previa, la facilitación del comercio, la automatización y el gobierno electrónico, el monitoreo del cumplimiento efectivo de la legislación, entre otros, constituyen institutos y figuras legales que están bastante consolidadas en los Estados Unidos, pero no así en todos los países centroamericanos y República Dominicana, ni en toda la medida que el Acuerdo lo dispone.

Muchos de estos institutos jurídicos y figuras legales obedecen a buenas prácticas y, en general, a principios de buena política pública. Cuando ello es así, es claro que el RD-CAFTA ha sido recibido como un esfuerzo de desarrollo institucional en los países centroamericanos y en República Dominicana. Como se señaló, algunos de estos institutos no son nuevos en las legislaciones de esos países y, por lo tanto, su implementación es relativamente más fácil. Sin embargo, muchos de estos institutos y figuras deben consolidarse y reforzarse aún más para llegar a la altura de lo que el Acuerdo exige. Esto, sin embargo, pasa normalmente por el tema del fortalecimiento de los recursos humanos, técnicos y financieros con que se cuenta para realizar las tareas correspondientes.⁸⁸

Otros institutos y figuras, por el contrario, son totalmente nuevos y obedecen -al menos alguno de ellos- a preferencias específicas de política por parte de ciertos sectores en los Estados Unidos que ejercen mucha influencia en el Congreso y sobre el Poder Ejecutivo, por ejemplo, en los temas de propiedad intelectual. Esto dificulta su implementación un poco más pues son más extraños al entorno centroamericano y obedecen a ambientes institucionales más desarrollados, como el de Estados Unidos.

⁸⁷ Por "implementación" este Informe se refiere a la tarea de poner en marcha el Acuerdo, lo cual implica una labor de preparación de las administraciones públicas, formulación de nuevas leyes y de reformas legales y reglamentarias que ejecuten los compromisos iniciales del Acuerdo (otros compromisos han sido diferidos en el tiempo, a veces por varios años) y puesta en vigor de esas nuevas disposiciones legales. También incluye la función de educar a los sectores privados y a la sociedad civil en general sobre temas propios del Acuerdo. Sin embargo, este Informe no comentará sobre esta función.

⁸⁸ Tomando en cuenta estas necesidades, el RD-CAFTA tiene un capítulo dedicado a la cooperación en materia de desarrollo de capacidad comercial (*trade capacity building*) para dar seguimiento y buscar respuestas a los problemas identificados. El RD-CAFTA, sin embargo, salvo en el caso de la cooperación laboral y ambiental en el que Estados Unidos se ha comprometido a brindar a la región US\$ 40 millones anuales por cinco años, no trae consigo la promesa explícita y específica de generar fondos frescos de cooperación por parte de ese país.

En todo caso, a *grosso modo* el proceso de implementación del RD-CAFTA se podría dividir en tres etapas fundamentales: (1) determinación del conjunto de medidas que constituyen el *minimum* indefectible requerido para poner en marcha el Acuerdo; (2) el diseño y puesta en vigencia de ese conjunto de medidas; y (3) la constatación, por parte de las autoridades comerciales de los restantes países del RD-CAFTA, de que las medidas han sido efectivamente adoptadas en cada país.

Para la primera etapa, los siete países celebraron reuniones conjuntas y bilaterales para determinar el universo total de medidas que deben adoptarse para la entrada en vigor del Acuerdo. Para ello se establecieron grandes matrices listando los compromisos de cada país. Además, se determinaron las medidas cuya implementación cada país considera más importante en cada uno de los otros países. Este fue un proceso de discusión fundamentalmente cerrado entre los siete socios comerciales en donde el nivel de participación varió sustancialmente, con los Estados Unidos muy a la cabeza en ese rol de definir cuáles temas son prioritarios y cuáles deben ser implementados con ese carácter en los restantes países.

La segunda etapa constituyó un proceso predominantemente nacional, aunque para su materialización los países de Centroamérica y República Dominicana contaron -y cuentan- con asesoría técnica y financiera de organismos internacionales de desarrollo y financiamiento como el BID y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), así como de la Agencia para la Cooperación Internacional de Estados Unidos (USAID - *United States Agency for International Development*). En esta etapa los restantes seis países también pueden plantear sus observaciones en torno a los contenidos de las leyes y reglamentos de implementación del Acuerdo aunque, nuevamente, las autoridades comerciales de Estados Unidos siguieron muy de cerca este proceso en cada país.

La tercera etapa, la de constatación por parte de las autoridades comerciales de los otros países del Acuerdo de que un país parte está implementando el texto satisfactoriamente, consiste en la verificación de que las condiciones acordadas de puesta en marcha del Acuerdo están dadas y se fija consecuentemente una fecha para la entrada en vigor del Acuerdo.

Cada una de esas tres etapas tuvo y sigue teniendo importantes grados de complejidad que se explican por la falta de desarrollo de capacidad institucional para su realización. En Centroamérica y República Dominicana, aunque con grados variables de intensidad, muchas de esas dificultades se asocian a los endémicos problemas de falta de recursos financieros, falta de recursos humanos especializados (incluso porque algunos de los negociadores del Acuerdo -supuestos conocedores de sus detalles- por diferentes razones ya no trabajan con los gobiernos) y falta de capacidad organizacional. Otras dificultades, sobre todo los atrasos en la aprobación de leyes y otros acuerdos internacionales requeridos por el Acuerdo (por ejemplo en materia de propiedad intelectual), se explican por las complejidades propias de los procesos políticos y legislativos de algunos de los mismos países, notoriamente de República Dominicana y Costa Rica. Como ya se observó, los procesos de aprobación no han sido fáciles y han generado polarización social y política que vuelven a repercutir sobre la implementación del Acuerdo.

En República Dominicana la implementación se ha atrasado porque en ese proceso de constatación, Estados Unidos señaló la necesidad de aprobar ciertos acuerdos internacionales, leyes y reglamentos como prerequisite para la entrada en vigor del Acuerdo, fundamentalmente en temas como propiedad intelectual, tributación, compras del sector público y distribución comercial. Paulatinamente, este país caribeño ha ido aprobando esta legislación adicional (o enmendando la existente para adecuarse a los compromisos del RD-CAFTA) y se espera que el Acuerdo entre en vigor en los primeros meses de 2007.

Como se señaló, las autoridades comerciales de los otros países tienen la posibilidad de darle seguimiento a los procesos internos de la segunda y la tercera fase. Estados Unidos -valga decir- ha ejercitado dicha prerrogativa con mucha proactividad. Efectivamente, dicho país hace de esto no sólo una manifestación de apoyo y orientación en muchas de estas materias, sino también un mecanismo para influir en la dirección

y efectividad de aquel *minimum* indefectible de medidas prioritarias, su contenido y su aprobación. Y, como se estila en los procesos de ratificación de acuerdos internacionales, las autoridades norteamericanas fijan -en común acuerdo con el país correspondiente- una fecha específica de entrada en vigencia del Acuerdo, únicamente cuando tienen la certeza de que las medidas de implementación adecuadas han sido adoptadas. Esto explica las diferentes fechas de entrada en vigor del Acuerdo entre Estados Unidos y cada uno de los otros países que hasta el momento lo han hecho.

Esta fuerte presencia del Gobierno de Estados Unidos en la fase de implementación -que, como se señaló, es una prerrogativa que tiene cualquier sujeto de derecho público internacional al negociar convenios- pone claramente en evidencia que aquel país no quiere dejar que las cosas sucedan al ritmo y con la visión propia de los otros gobiernos, sino que aprovecha el ímpetu y las expectativas que acarrea consigo la inminente aprobación del Acuerdo para procurar que las principales medidas comprometidas de su interés estén efectivamente puestas en vigor en los otros seis países y de una manera satisfactoria. Quizás la tónica aquí es una que busca el cumplimiento de las obligaciones por vía del impulso por aprovechar las oportunidades inmediatas del Acuerdo, en lugar de tener que acudir eventualmente a forzar el cumplimiento por la vía del mecanismo de solución de controversias respectivo. Adicionalmente, Estados Unidos busca el aprovechamiento más inmediato posible de las concesiones y disciplinas negociadas de manera que también los exportadores e inversionistas de ese país tengan ante sí oportunidades de negocios efectivas que, entre otras cosas, ayuden a apaciguar el costo político que generó el Acuerdo a nivel doméstico.

Estos enfoques también ayudan a comprender mejor la razón de ser de algunas de las concesiones más importantes que el Acuerdo tiene programadas para cada país para la etapa inmediata luego de la aprobación: se genera una economía política de presión por la puesta en vigencia del Acuerdo y, por lo tanto, se crean dinámicas internas favorables a la puesta en vigencia de leyes y reglamentos de implementación que de otra manera serían de más difícil aprobación.⁸⁹

Finalmente, cabe señalar que las dificultades prácticas de implementación del Acuerdo se han presentado también en Estados Unidos. Por ejemplo, en el área de textiles y vestido, exportadores salvadoreños reportaron problemas en las Aduanas de Estados Unidos durante los primeros días de entrada en vigor del Acuerdo. En efecto, se informó de casos en los que los embarques de mercancías consignadas para beneficiarse de las preferencias del Acuerdo debieron pagar derechos de importación al ingresar a aquel país.⁹⁰ La Aduana de Estados Unidos debió emitir lineamientos y procedimientos alternativos para el RD-CAFTA el 3 de marzo de 2006 dado que dicha autoridad no había actualizado los sistemas aduanales de procesamiento automatizado. Los problemas fueron resueltos pronto. Valga este comentario, sin embargo, para señalar las dificultades inherentes a estos procesos de implementación de acuerdos

⁸⁹ Esta prerrogativa de "constatación" la ejerció también otros países de la subregión en otras ocasiones en sus negociaciones entre sí. Costa Rica, por ejemplo, pospuso la entrada en vigor del TLC entre Centroamérica y República Dominicana en su territorio por casi dos años por cuanto no le satisfacía la implementación que se hacía en República Dominicana de algunos contingentes arancelarios negociados a favor de aquel país. La lógica de fondo de estas situaciones es que hay que aprovechar la coyuntura para procurar un buen lanzamiento del acuerdo comercial respectivo, evitando problemas futuros. En las negociaciones con otros países del hemisferio, Estados Unidos solicitó como pre-requisito la solución de ciertos problemas que han enfrentado sus inversionistas en esos países. Sin embargo, la mayoría de los negociadores centroamericanos coinciden en que Estados Unidos aprovecha la coyuntura para exigir de los países la aprobación de otros mecanismos y disposiciones que no fueron incluidos en el texto del RD-CAFTA. El mejor ejemplo de ello es el tema de algunos entendimientos en materia sanitaria y fitosanitaria que debieron adoptar los países que han puesto en vigor el Acuerdo. Según estos entendimientos, los países deberán aceptar como suficientes las certificaciones sanitarias emitidas por las autoridades respectivas de Estados Unidos cuando este país exporta ciertos productos agrícolas. Estados Unidos, por el contrario, al importar esos productos agrícolas, no aceptará como suficientes las certificaciones emitidas por las autoridades sanitarias centroamericanas, sino que podrá exigir requisitos sanitarios adicionales, incluyendo inspecciones *in situ* y certificación de plantas procesadoras por parte de las autoridades sanitarias estadounidenses, etc. (ver Inside US Trade [2006]).

⁹⁰ Información brindada por la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT) en la sección Noticias de su página web <http://www.coexport.com>, 10 de marzo de 2006.

comerciales complejos, situación que también se experimenta en países con mayores recursos y desarrollo institucional como lo es Estados Unidos.

Como se indicó antes, los países no estuvieron solos en este proceso de implementación. Organismos financieros internacionales, entre ellos el BID, apoyaron esta etapa de implementación mediante operaciones no reembolsables de cooperación técnica y financiera a niveles nacional y regional. El BID también ha facilitado programas de financiamiento a la mayoría de los países para la negociación, la implementación del Acuerdo y/o su etapa de transición al libre comercio. El financiamiento de componentes esenciales de las agendas complementarias fue un elemento importante de este apoyo. En el Recuadro 3 se incluyen las principales iniciativas de apoyo del BID a la negociación, implementación y transición al RD-CAFTA en los países centroamericanos y República Dominicana.

RECUADRO 3 APOYO DEL BID AL RD-CAFTA

El BID ha salido al encuentro de los desafíos que han surgido de la negociación del RD-CAFTA, tanto para los siete países considerados conjuntamente, como para los países de Centroamérica y República Dominicana. El BID efectuó iniciativas de tipo financiero y no financiero.

Operaciones no financieras:

Análisis

- Principales desafíos y oportunidades del RD-CAFTA
- Potencial impacto del RD-CAFTA en la economía rural
- Modificaciones legales requeridas para la implementación del RD-CAFTA
- RedINT sobre integración

Desarrollo de planes de acción a nivel nacional

- Definición de planes de acción nacional
- Ejecución de los planes de acción nacional

Capacitación

- Modelo de equilibrio general computable
- Desafíos del RD-CAFTA y agenda nacional
- Régimen de origen del RD-CAFTA
- Compartiendo información con los Congresos
- Apoyo a la negociación para El Salvador

Diseminación de información

- Video sobre el RD-CAFTA
- Estudio comparativo del RD-CAFTA y del TLC de Chile con EUA

Apoyo técnico, logístico

- Coordinación de los donantes institucionales en las negociaciones del RD-CAFTA

Cooperación Técnica Regional en apoyo a la dimensión laboral del RD-CAFTA

- Cooperación Técnica Regional para la capacitación de jueces
- Cooperación Técnica Regional - Promoción de una Cultura de Cumplimiento

Cooperaciones técnicas regionales en apoyo a la implementación y entendimiento de los efectos del RD-CAFTA

- Apoyo para la implementación del Capítulo sobre propiedad Intelectual del RD-CAFTA
- Apoyo para la implementación de Contingentes Arancelarios y Aplicación de Salvaguardias Agrícolas Especiales
- Apoyo a las Unidades de Política de los Ministerios de Agricultura
- Fortalecimiento de las capacidades nacionales y regionales sobre comercio y ambiente en el contexto del RD-CAFTA
- Asistencia a PyMEs de Centroamérica sobre requerimientos técnicos de acceso a mercado bajo el TLC Centroamérica-Estados Unidos
- Oportunidades y requerimientos técnicos de acceso a mercado bajo el TLC RD-CAFTA
- Mejoramiento de la competitividad de la industria textil y de confecciones
- Impacto del RD-CAFTA en los precios de los medicamentos: el caso del SIDA

RECUADRO 3 (CONTINUACIÓN)

Cooperaciones técnicas nacionales

-Apoyo al Gobierno de Honduras para la Implementación del CAFTA-DR.

Operaciones Financieras:

Préstamos de inversiones para mejora de la competitividad

-Costa Rica

-Honduras

Préstamos de la facilidad sectorial de comercio

-Guatemala

-Nicaragua

-República Dominicana

Para finalizar esta sección, vale comentar que es muy probable que las dificultades en la implementación continuarán por unos meses e incluso unos pocos años más y estas dificultades obedecen, en resumen, a una conjunción de factores: las dificultades inherentes a la complejidad normativa del RD-CAFTA y lo ambicioso de sus alcances; el insuficiente desarrollo institucional de los países centroamericanos y República Dominicana incluyendo los problemas de financiamiento; la presión de Estados Unidos sobre esos países por cumplir con ciertas medidas -comprometidas o no en la negociación- como pre-requisito para la entrada en vigor del Acuerdo; y las complejidades inherentes a la gobernabilidad y las dificultades de orden político propias de cada país.

C. Los primeros efectos visibles del RD-CAFTA

Si bien es todavía demasiado temprano para realizar una primera evaluación del RD-CAFTA -algo que en todo caso deberá hacerse apenas haya datos confiables disponibles- es posible señalar hoy que sí hay evidencia de que el Acuerdo empieza a generar algunos beneficios. La evidencia es por el momento de carácter anecdótico y no debe dar paso a generalizaciones grandilocuentes. En efecto, las primeras indicaciones empiezan a demostrar aumentos en las exportaciones a los Estados Unidos; el establecimiento de inversionistas que quieren aprovechar las condiciones de Centroamérica y las preferencias arancelarias del Acuerdo; generación de empleo; mejoramiento de la clasificación del riesgo-país de algunos países en los mercados internacionales de deuda, y el mejoramiento de ciertos procedimientos comerciales en los países.

Algunos ejemplos de lo anterior son los siguientes:

- 1) *Aumento en las exportaciones hacia Estados Unidos.* Las exportaciones de Nicaragua a Estados Unidos aumentó en un 24% en 2006 comparadas a las tasas de 2005. Si bien el aumento no se debe completamente al Acuerdo, el mismo ayudó sustancialmente. Las cuotas del RD-CAFTA para carne y azúcar asignadas a Nicaragua, por ejemplo, fueron plenamente aprovechadas. Las exportaciones de productos agrícolas no-tradicionales de El Salvador a Estados Unidos también aumentó en comparación con las del año anterior. En particular, el rubro de los mini-vegetales como la okra han aumentado en más del 25% a US\$ 555.000 in 2006 (Ministerio de Economía de El Salvador [2006]). Ha pesar de no ser un monto espectacular, el cambio es importante para los productores rurales de aquel país y podría ser el inicio de una bonanza exportadora en ese sector. Situaciones parecidas acontecen en Honduras y Guatemala.
- 2) *Inversión extranjera directa.* En Nicaragua, ITG-Cone Denim anunció sus planes de invertir US\$ 100 millones en una nueva planta de tela de mezclilla para aprovechar el hecho que es el único país de Centroamérica que negoció un nivel de acceso preferencial (TPL - *Tariff Preference Level*). Este

mecanismo le permite a la industria local usar hasta 100 millones de metros cuadrados equivalentes (SMEs - *Square Meter Equivalent*s) de tela proveniente de cualquier parte del mundo para ensamblar prendas de vestir en ese país y aún así cumplir con la regla de origen que se requiere según el RD-CAFTA para obtener acceso libre de aranceles en el mercado de Estados Unidos. Desde que entró en vigencia el Acuerdo, una docena de compañías de manufactura de telas y vestido han seguido a ITG-Cone Denim y han confirmado nuevas inversiones en Nicaragua por unos US\$ 256.5 millones según informa ProNicaragua, la agencia de atracción de inversiones de ese país. El mismo entusiasmo parece existir en otros sectores como el de los servicios financieros en los que las fusiones y las adquisiciones han entrado en una nueva etapa de dinamismo. Este año, por ejemplo, HSBC adquirió a Grupo Banistmo, un grupo bancario líder en la región con operaciones en Panamá, Colombia, Costa Rica y Nicaragua. Stephen Green, Presidente del Grupo HSBC Holdings plc, manifestó: "Este excitante acontecimiento le dará a HSBC una fuerte presencia en una región económica de rápido crecimiento la cual, con la ratificación del CAFTA, ofrece perspectivas prometedoras" (ProNicaragua [2006]).

- 3) *Generación de empleo.* Estadísticas recientes de la Comisión del Vestido y Textiles de Guatemala (VESTEX) indican que el empleo ha aumentado en ese sector. A finales de 2006 el sector cuenta con 3.000 nuevos empleos directos en comparación con el año anterior debido -en opinión de los propietarios de las fábricas- a la aprobación del RD-CAFTA. Igualmente, se estima que el número de empleos indirectos nuevos es similar. Esto surge como respuestas a los nuevos pedidos de los compradores en Estados Unidos. Por otro lado, se espera que nuevos inversionistas generen muchos más empleos nuevos. Según ProNicaragua, las inversiones que entrarán pronto generarían aproximadamente unos 8.650 nuevos empleos.
- 4) *Mejorías en la clasificación de riesgo-país.* Invest in Guatemala, la agencia nacional de atracción de inversiones, informa que Standard & Poors (S&P) reclasificó el riesgo país de Guatemala de BB- to BB. Roberto Sifon, ejecutivo de S&P, manifestó que varios factores contribuyeron a esta positiva reclasificación, incluyendo prominentemente la entrada en vigor del RD-CAFTA. Otras compañías de clasificación de riesgo hicieron lo mismo: Fitch reclasificó a Guatemala pasándola también a BB+ en febrero de 2006 y Moody's lo hizo a Ba2 en mayo (Invest in Guatemala [2006]).
- 5) *Mejoramiento de los procedimientos comerciales.* En preparación para el RD-CAFTA, los países de la región han simplificado y mejorado los procedimientos comerciales y han fortalecido las instituciones dedicadas al comercio. Nicaragua, por ejemplo, con apoyo del BID, ofrece ahora los trámites de exportación en línea. El exportador no debe hacer ahora largas filas y traer consigo cantidad de documentos. Esto repercute positivamente entre los operadores que exportan al resto del mundo. Igualmente, tiene un efecto demostrativo importante acerca de las virtudes y potencial del gobierno electrónico en el país y en la subregión en general.

Adicionalmente, hay otras evidencias de impactos positivos. En Guatemala, por ejemplo, el número de empresas que se registraron en el Registro Mercantil aumentó en un 15% en 2006 respecto del año 2005. Arturo Saravia, director de ese Registro, explica que dicho aumento es debido a la entrada en vigencia del RD-CAFTA, ya que se ha difundido la percepción entre las empresas informales de que con el Acuerdo vienen oportunidades comerciales que se pueden aprovechar, lo cual es más factible por la vía de las empresas formalizadas. Esto contribuye a recalcar la idea de que el Acuerdo puede estar ayudando a fortalecer la institucionalización y la formalización de sectores en la subregión.

Todo lo anterior contribuye a generar una actitud positiva de los inversionistas y las personas de negocios tanto dentro de Centroamérica como fuera. En otras palabras, hay indicios sólidos de que el clima de negocios está empezando a cambiar favorablemente. Adicionalmente, el RD-CAFTA y los otros acuerdos comerciales ya suscritos hacen que las políticas de apertura sean más difíciles de revertir. Tal estabilidad

normativa le da seguridad a los inversionistas, aún frente al advenimiento de gobiernos con visiones diferentes. Este era uno de los impactos positivos previstos para el RD-CAFTA.

Cabe señalar, no obstante, que también hay que esperar en el mediano y largo plazo otros impactos sectoriales menos favorables cuando la protección comercial existente al día de hoy caiga como resultado del programa de eliminación arancelaria del RD-CAFTA. Este es un efecto predecible hoy, medible e inevitable de cualquier proceso de apertura comercial. Igualmente, habrá necesidad de evaluar posibles recrudescimientos de los déficits comerciales y su impacto macroeconómico, así como los posibles efectos de desinversión que se derivarían del redireccionamiento comercial: alguna producción regional sería desplazada por importaciones provenientes de Estados Unidos. Centroamérica tendrá ante sí el fuerte desafío de afrontar eventuales escenarios de esta naturaleza. Este deberá ser, sin lugar a dudas, un tema de primerísima importancia para la subregión en el futuro cercano.

D. Los problemas de las agendas complementarias

En general existe la percepción en la subregión de que el libre comercio es condición necesaria pero insuficiente para promover el desarrollo económico nacional y regional. Uno o varios TLCs son incapaces de crear por sí mismos las condiciones necesarias para promover el crecimiento sostenible de las economías. Se ha dicho hasta la saciedad que el TLC no es la panacea para el desarrollo. A partir de este reconocimiento, los países han entendido que es esencial acompañar el Acuerdo con otras políticas públicas que contribuyan a maximizar las oportunidades y a minimizar las vulnerabilidades sectoriales y sociales. Para ello, las visiones más sofisticadas consideraron importante trabajar en tres grandes frentes: (i) un marco macroeconómico sano y adecuado; (ii) un conjunto de intervenciones microeconómicas que contribuyan a generar un mejor aprovechamiento de las oportunidades que se presentan; y (iii) una estrategia de desarrollo social que ayude a contrarrestar las vulnerabilidades sociales. Todo ello en un contexto de desarrollo sostenible. Con estas condiciones debidamente resueltas, el RD-CAFTA puede ser un verdadero instrumento de desarrollo y crecimiento.

Por supuesto, la retórica fácil termina ahí. Las dificultades se presentan cuando corresponde determinar las acciones específicas que se deben abordar y su forma de financiamiento. Determinar todo esto y ejecutarlo en los actuales contextos de gobernabilidad e institucionalidad en Centroamérica y República Dominicana ha demostrado ser un problema mayúsculo.

Por la breve naturaleza de este Informe, esta sección no podrá abordar la situación particular de cada país.⁹¹ Tampoco se hará un recuento de los componentes de las agendas complementarias de los países y su estado, en parte por los problemas inherentes a estas agendas que se describen adelante. Esta sección hará solamente una breve generalización de las dificultades que tuvieron los gobiernos de Centroamérica y República Dominicana en la participación, definición, financiamiento y ejecución de las agendas complementarias, así como una breve referencia a las principales críticas que se formularon contra las mismas.

En primer lugar, corresponde aclarar qué es una agenda complementaria y diferenciarla de la agenda de implementación. Como se observó anteriormente, la agenda de implementación corresponde al conjunto de medidas, incluyendo leyes, reglamentaciones, políticas y directrices, tendientes a poner en vigor y ejecutar directamente las obligaciones y compromisos emanados del Acuerdo. La agenda de implementación se ejecuta desde que se inician los preparativos para poner en vigor el Acuerdo hasta que cae el último arancel al año veinte de su entrada en vigor. Por supuesto, la mayoría de los componentes de la agenda se

⁹¹ Ver los primeros intentos de sistematización y análisis de las agendas complementarias del RD-CAFTA que se realizaron en 2006 en el contexto de la Red LATN, disponibles en <http://www.latin.org.ar>. Meza [2006]; Arauz [2006]; Carrera [2006] y Angel [2006].

ejecutan durante los primeros años de vida del mismo. Incluye la capacitación en materia de contenidos del Acuerdo, tanto para el sector público como privado. También incluye la instrumentación del Acuerdo, por ejemplo, la actualización de los sistemas automatizados de información y procesamiento del comercio en ministerios de economía o comercio, ventanillas únicas de exportación, en las aduanas, y en otras instituciones gubernamentales; incluye adquisición de equipo para ejecutar estas tareas, mejoramiento de la infraestructura básica y contratación de recursos humanos, entre otros. Todos los TLCs y otros acuerdos comerciales (como los acuerdos de la Ronda Uruguay) requirieron de una agenda de implementación.

El RD-CAFTA, sin embargo, es el primer acuerdo comercial que ha estado acompañado de una discusión importante sobre una agenda complementaria. La agenda complementaria es entendida como el conjunto de medidas de política económica tendientes a crear condiciones de aprovechamiento de las oportunidades del Acuerdo y de reducción de las vulnerabilidades que emanan directamente de su aplicación. Obedece principalmente al objetivo último de atacar problemas estructurales a través de diferentes tipos de intervenciones, incluyendo, por ejemplo, infraestructura física para el comercio, instituciones de capacitación vocacional y técnica, remozamiento institucional para promover exportaciones y atraer inversiones, desarrollo regulatorio, mejoramiento del clima de negocios (incluyendo temas como promoción del imperio del derecho, mejoramiento de la administración de justicia, mayor protección de los derechos de propiedad, incluyendo de la propiedad intelectual, etc), fondos de ajuste para la transición al libre comercio, reforzamiento de los sistemas previsionales para trabajadores desplazados, fortalecimiento de la capacidad de adopción de medidas de protección contingente, modernización de las aduanas, mejoramiento de la gestión sanitaria y fitosanitaria nacional, y en fin, cualquier otro tema o sector sobre el cual el RD-CAFTA pueda tener algún efecto y que requiera una intervención gubernamental ya sea para potenciar el aprovechamiento o para reducir las vulnerabilidades.

El primer problema que tuvieron las agendas complementarias del RD-CAFTA fue uno de participación en su definición. Este proceso se enfrasca dentro de la dinámica que marca la interacción entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo en sus negociaciones y con la participación e influencia de los restantes actores que gravitan en torno al mismo. En ese contexto, cada país tiene sus mecanismos de participaciones civiles y políticas propias, algunos más abiertos que otros, algunos con sociedades civiles más proactivas que otras, en todos con una participación muy fuerte de los sectores privados más afectados o beneficiados por el proceso de apertura comercial en general. Donde el proceso fue más cerrado, hubo menos problemas de determinación de los contenidos de las agendas. Por supuesto, ya esta exclusión refleja un primer problema serio. En países donde el proceso es más abierto y participativo el problema fue y continúa siendo cómo consensuar esa agenda. Como es imposible complacer a todos los sectores, sale inevitablemente a flote el clásico dilema de economía política: la distribución de los beneficios y de los perjuicios del Acuerdo.

El segundo problema -que está muy estrechamente vinculado al anterior- fue la determinación de los componentes de las agendas. Aquí se han presentado muchas y diversas cuestiones, por ejemplo, determinar qué es urgente y qué no; cuál debería ser la secuencia correcta de las intervenciones, su amplitud y su profundidad; balancear las presiones y exigencias de sectores productivos que se sienten afectados y que demandan compensaciones; salir a la defensa de los intereses de sectores sociales más vulnerables y menos articulados, entre otros. Nuevamente, como sucede en cualquier proceso político, la participación o exclusión determina en gran medida los contenidos propios de las agendas complementarias. Hay países donde el contenido está fundamentalmente dirigido a maximizar oportunidades antes que a minimizar vulnerabilidades ya que el sector privado tiene mucho más influencia en las decisiones políticas que los sectores sociales afectados. En consecuencia, los sectores afectados han señalado las ausencias de medidas de apoyo, acusan la parcialidad gubernamental, y ponen énfasis en la injusticia e inconsistencia de las agendas.

Como se observa, tanto la participación como la determinación de los contenidos han debido pasar por los procesos ordinarios de toma de decisiones políticas de los países, y ello ha puesto en relieve las limitaciones y los problemas de gobernabilidad por los que atraviesan.

El tercer problema, que en algunos países tuvieron un impacto fundamental sobre los contenidos de las agendas, consiste en determinar las posibilidades de financiamiento de las mismas. Como se señaló, algunos de los programas de una agenda complementaria son muy costosos y de largo plazo. Consecuentemente, definir cómo se cubren los gastos resulta esencial para su éxito. Las fuentes utilizadas hasta el momento han sido mixtas: fondos propios, cooperación internacional no reembosable y financiamiento externo. Pero pronto surgieron nuevos problemas. En efecto, las limitaciones que surgieron inmediatamente vienen dadas por la poca disponibilidad de recursos fiscales y de cooperación en el primer y segundo caso y la capacidad de endeudamiento externo en el tercero. Hay países como Costa Rica cuyo déficit fiscal crónico no le ha concedido la discrecionalidad presupuestaria para emprendimientos amplios en estos temas de agenda complementaria. La imposibilidad de realizar una reforma fiscal profunda -nuevamente por razones de gobernabilidad y falta de consenso- limitará en gran medida esa capacidad de respuesta. Otros como Honduras y Nicaragua, siendo países HIPC, tienen baja capacidad de endeudamiento externo y por ello tienen también una baja capacidad de respuesta a los desafíos que se avecinan.

El cuarto problema de las agendas ha sido la mala calidad de la ejecución de algunos de los componentes de las agendas complementarias. No sólo los problemas de financiamiento ya apuntados influyen sobre la viabilidad, ejecución y éxito de los mismos, sino que con frecuencia la falta de claridad y articulación de esos componentes comprometen los buenos resultados. Cuando se crean expectativas entre los sectores que resultan luego difíciles de satisfacer se incurre en nuevas frustraciones e insatisfacciones que pueden incidir negativamente sobre la apreciación del Acuerdo y sus resultados. La agenda complementaria de Nicaragua, por ejemplo, tiene una orientación general adecuada y componentes de mucha importancia para un correcto aprovechamiento del Acuerdo, pero muchas de esas ideas son muy generales y no están adecuadamente articuladas y especificadas, es decir, no se dice cómo se harán las actividades ni con qué fondos (ver CAFTA-DR [2005]). Consecuentemente, su gestión es difícil.

Como se puede observar, existe una muy tenue línea divisoria entre una agenda complementaria para el RD-CAFTA y un plan nacional de desarrollo. Y no es para menos: el Acuerdo tiene un alcance muy profundo como instrumento de liberalización comercial y de adopción de nuevos estándares y procedimientos para la ejecución de muchos trámites comerciales y de inversión. Su impacto será generalizado en términos de sectores, amplio en términos territoriales, profundo en términos de políticas y duradero en términos cronológicos. Consecuentemente, abordar sus principales desafíos y oportunidades implica replantear una cantidad importante de metas de política y de desarrollo económico. Por lo demás, las agendas complementarias no pueden ser llamadas a resolver instantáneamente y con un expediente único los factores que han obstaculizado por décadas el crecimiento de la región y que han perpetuado situaciones de pobreza y elevada inequidad distributiva. Resulta obvio pero necesario observar que los problemas económicos y sociales de la región tienen un origen bastante anterior al RD-CAFTA. La dificultad estructural principal radica en que no hay régimen político y financiero capaz de asimilar y procesar tantas demandas simultáneamente. Además, se requiere un liderazgo político excepcional para manejar tantas variables tan pesadas y que lleve de la mano tanto a la opinión pública como a la opinión de los sectores por un mismo camino. Todas estas dificultades hicieron que las agendas sean criticadas como incompletas, con fondos insuficientes, inconsistentes e inejecutables en algunos casos.

Debe señalarse aquí que los efectos más contundentes del RD-CAFTA vendrán en el mediano y largo plazo. Consecuentemente, hay algún elemento de excesiva exigencia cuando los sectores piden inmediatamente la resolución de problemas específicos para abordar efectos negativos del RD-CAFTA que se manifestarán en ocho, doce, quince o veinte años. Es muy probable estimar que los gobiernos buscarán darle solución a los problemas más graves en su momento. Es muy difícil política y financieramente resolverlo todo al inicio. Por estas razones, es aconsejable percibir las agendas complementarias como agendas dinámicas, como procesos de largo plazo, que no son totalmente definidas ahora sino que deben ser objeto de replanteamientos periódicos con base en las necesidades y los contextos políticos y financieros del momento.

Los costos fiscales del Acuerdo son, como se indicó, ya conocidos y la sustitución de esos recursos es un tema donde la atención gubernamental ya se puede ir canalizando en busca de respuestas efectivas.

Identificar una solución a los problemas planteados no es tarea fácil. Quizás la mejor combinación para el éxito es contar con la pericia económica para dictaminar los problemas de esa índole y para buscarles la mejor respuesta con los escasos recursos disponibles, así como contar con la pericia política para balancear tantos y tan dispares intereses en los tiempos adecuados. Un marco de amplia participación es esencial, pero esa amplitud no debe dar pie a la inacción. Un fuerte liderazgo es indispensable para articular coherentemente las agendas complementarias en paralelo a la ejecución del Acuerdo. Dado que la mayoría de los compromisos comerciales más sensibles -como la desgravación arancelaria agrícola- son de muy largo plazo, hay tiempo para trabajar en estos programas. Será importante realizar una adecuada sincronización de los programas con los compromisos de apertura. Para ello será vital sostener canales de comunicación y coordinación con los sectores productivos y sociales afectados por el Acuerdo.

Estas lecciones del proceso RD-CAFTA se deben capitalizar para abordar de mejor manera la agenda complementaria del Acuerdo de Asociación con la UE. En ese sentido, la realización de evaluaciones del impacto sobre la pobreza y la sostenibilidad, antes, durante e inmediatamente después de las negociaciones, puede contribuir a identificar mejor los elementos de una eventual agenda, con una mejor circunscripción de los actores, los problemas y las intervenciones de política necesarias. Adicionalmente, este tipo de evaluaciones puede contribuir a precisar mejor los alcances de la cooperación que la UE promete conceder en el contexto del Acuerdo de Asociación.

E. Impacto del RD-CAFTA sobre la integración centroamericana

Una iniciativa tan amplia como el RD-CAFTA iba a tener obligatoriamente un fuerte impacto sobre el proceso de integración intracentroamericano. Esta sección hará una breve referencia a esta dimensión, que tampoco está exenta de polémica.

El RD-CAFTA tendrá un impacto real y un impacto formal sobre la integración centroamericana. Sin embargo, es importante indicar previamente que este tema ha creado opiniones en contrario. Hay quienes estiman que el RD-CAFTA va a generar dificultades para perfeccionar la UA. Quienes señalan esto argumentan que la existencia en el RD-CAFTA de programas de eliminación arancelaria que tienen algunas diferencias por país (productos sensibles que no estarán sujetos a eliminación arancelaria en plazos idénticos; o exclusiones diferentes -maíz en Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador; papas y cebollas frescas en Costa Rica-) implica que será virtualmente imposible acordar un AEC para esos productos.

Por el contrario, hay quienes opinan que el Acuerdo tendrá un impacto positivo en términos generales. Si bien se reconocen esas diferencias en los calendarios de liberalización arancelaria -que efectivamente no facilitan la posibilidad de llegar a un AEC en el corto plazo- el hecho de que esos mismos productos estén sujetos a esquemas de eliminación arancelaria con el principal socio comercial de todos -Estados Unidos-⁹² representa en la historia de la integración el que ha sido quizás el más poderoso elemento catalizador para perfeccionar en el largo plazo un AEC en la subregión. Aquel 5% de productos pendientes de armonización son virtualmente los mismos, respecto de los cuales los países negociaron cronogramas diferentes de eliminación arancelaria. Por ello, ya hay dentro del RD-CAFTA un túnel con luz al final. Como se indicó al revisar el tema de los avances en el AEC de la UA, el RD-CAFTA puede servir como orientación para terminar de armonizar ese 5%, aunque definitivamente no en el corto o mediano plazo. Además, existen otros argumentos adicionales, como se relatará adelante.

⁹² Salvo para las citadas exclusiones del maíz, papas y cebollas frescas.

Anteriormente se señaló que el RD-CAFTA representa una fuerza centrípeta para la integración centroamericana por cuando el carácter multilateral de su aplicación y las reglas de acumulación del origen de las mercancías así lo determinan. Aquí se explicarán estos conceptos.

Por aplicación "multilateral" se debe entender que el Acuerdo es obligatorio entre los siete países del RD-CAFTA. Es decir, cualquiera le puede exigir cumplimiento a los otros seis. Esta "multilateralidad" se diferencia de la "bilateralidad" de otros acuerdos negociados conjuntamente por Centroamérica, por ejemplo, con República Dominicana en 1998 y con Chile en 1999. Estos dos acuerdos son aplicables entre cada país centroamericano individualmente considerado y cada uno de esos dos socios comerciales. En otras palabras, mientras que un país centroamericano le puede exigir a otro país centroamericano el cumplimiento de las obligaciones del RD-CAFTA (y por eso se considera multilateral), no es posible hacer algo similar en el contexto de los acuerdos con Chile y República Dominicana. Esto tiene repercusiones formales y comerciales importantes porque esta multilateralidad del RD-CAFTA viene a establecer *de jure* disciplinas comerciales intrarregionales en áreas donde anteriormente no las había, por ejemplo en compras del sector público, comercio de servicios, tratamiento de las inversiones extranjeras, estándares laborales y ambientales.

Sobre este particular se ha señalado que el RD-CAFTA determina un nuevo piso en estos temas (González [2005]). Esta apreciación es cierta, pero debe calificarse. Al hacer suyos esos capítulos del RD-CAFTA para ser aplicados también en el ámbito intracentroamericano, esta subregión no ha adoptado un nuevo piso sino un nuevo marco, es decir, con límites a los lados y hacia arriba. Con esta decisión, Centroamérica no solamente ha fijado un piso por debajo del cual no puede bajar, sino que además ha fijado paredes y techo que le pueden resultar muy difícil traspasar. Ha adoptado un enfoque regulatorio en estos temas que puede precluir otras opciones de política nacional o regional al ser estructuralmente incompatibles con dicho enfoque. Este es un tema cuyas repercusiones deben ser estudiadas más cuidadosamente.

En adición a lo anterior, otra repercusión del RD-CAFTA es que por virtud de su aplicación multilateral, el Anexo A del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (que por ya casi medio siglo ha enlistado las exclusiones al libre comercio intracentroamericano) dejará de existir en el largo plazo -no más de veinte años- cuando el RD-CAFTA vaya llevando esos mismos productos al libre comercio, salvo el azúcar y el café que fueron debidamente exceptuados de estos efectos.⁹³ Esta también es una repercusión positiva a favor del libre comercio y la integración intracentroamericana.

Por otro lado, el RD-CAFTA puede contribuir a una más profunda integración "real" porque la cláusula de acumulación de procesos e insumos entre los siete países podría potenciar la integración efectiva de los procesos productivos de estos países para exportarse entre sí productos de mayor valor agregado, con algunas excepciones. Incluso, el RD-CAFTA va más allá al permitir -sujeto a limitaciones cuantitativas- la acumulación de insumos para la industria textil provenientes de Canadá y de México.⁹⁴

En definitiva, al analizar los efectos del RD-CAFTA sobre la integración regional, parecieran existir más argumentos a favor de una visión positiva y optimista que una negativa. RD-CAFTA puede catalizar el perfeccionamiento del AEC en el largo plazo (lo cual apoyaría el perfeccionamiento de la UA), establece finalmente un marco de disciplinas intracentroamericanas muy importantes, promueve la integración real a través de la generación de valor agregado regional y contribuye a eliminar las exclusiones del Anexo A en el largo plazo. En todo caso, vale la pena monitorear de cerca estos temas durante los siguientes años.⁹⁵

⁹³ Para una explicación más detallada de este tema, ver Granados y Cornejo [2006].

⁹⁴ Esto es muy notable porque abre un importante precedente para una futura convergencia de acuerdos comerciales en las Américas.

⁹⁵ Una nueva negociación arancelaria con otros socios comerciales -como la UE- podría dificultar nuevamente las condiciones para armonizar el AEC. Por ello, los países deben hacer un esfuerzo importante por coordinar y hacer converger los procesos de negociación.

La integración centroamericana representa un bien público regional que es aconsejable mantener. Como vimos en el Capítulo II, Centroamérica -en términos agregados- es el segundo socio comercial de la subregión, sobrepasando recientemente a la UE. En consecuencia, tanto los sectores gubernamentales como privados deberán darle a la integración centroamericana una atención conmensurada con su importancia, que es -como se observa- bastante.

En conclusión, el RD-CAFTA atravesó y atraviesa dificultades serias en su aprobación e implementación durante los años 2004 a 2006. Sin embargo, estas fases empiezan a ser superadas por la mayor parte de los gobiernos que lo han puesto en vigencia y se empiezan a registrar algunos frutos positivos derivados del Acuerdo, siendo quizás el mejoramiento del clima de negocios el más notable de ellos. Los primeros elementos de las agendas complementarias se han empezado a ejecutar y pueden empezar a generar pronto algunos resultados positivos. Son calificadas como insuficientes, carentes de financiamiento y de difícil ejecución en algunos casos. Sin embargo, corresponde ver a las agendas como programas dinámicos que se revisarán periódicamente de manera sincronizada con los efectos que irá teniendo el Acuerdo en el mediano y largo plazo, ya que resulta excesivamente exigente -y hasta innecesario- esperar que los efectos del RD-CAFTA se combatan hoy, aun cuando deberán transcurrir años antes de que emerjan plenamente. Finalmente, a pesar de que el tema es polémico, es razonable esperar que el RD-CAFTA tenga un impacto neto positivo sobre la integración regional en Centroamérica. Todo este panorama recorrido en este capítulo obliga a concluir que el RD-CAFTA demuestra ser un fenómeno económico y político sumamente complejo, que ha puesto y pondrá a prueba la capacidad productiva del sector empresarial en Centroamérica, la gobernabilidad en la subregión y el liderazgo de su clase política. De aquí se deben extraer lecciones para las negociaciones que se avecinan con la UE.

V. CONCLUSIONES: PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS FUTUROS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

Los capítulos anteriores han puesto en evidencia que Centroamérica realiza esfuerzos importantes por completar su ZLC, profundizar su UA y por lanzar el RD-CAFTA. En la ruta hacia una unión económica, la subregión está en la mitad del camino. Resta todavía mucho trabajo por hacer para concluir la faena. Este Informe evidencia que existe voluntad política de los líderes por avanzar. Pero se evidencia también que hay por delante importantes obstáculos y contradicciones que salvar. Este capítulo hará un resumen del entorno económico para la integración, de las perspectivas del proceso y de los golpes de timón que se deberán dar para realizar un verdadero progreso en la profundización de la integración centroamericana.

El entorno económico. El contexto global durante el período de referencia fue relativamente benévolo para las economías centroamericanas, aunque en menor medida que para otros países de América Latina. El futuro puede deparar mayores retos. Una desaceleración del crecimiento global -en particular de Estados Unidos- podría frenar el impulso de las exportaciones centroamericanas, las remesas y los flujos de IED, en un escenario en que el precio del petróleo se mantendría elevado en términos históricos. La competitividad de los países asiáticos en la fabricación de manufacturas livianas representa un desafío para las exportaciones centroamericanas, aun cuando cuentan con el acceso preferencial del RD-CAFTA al mercado de Estados Unidos. Un aumento de las tasas de interés podría afectar a los países con mayores necesidades de financiamiento del sector público y privado. La combinación de lo anterior puede agravar el desequilibrio externo existente. Los países deben mejorar este desempeño, lo cual requiere de una combinación de políticas de desarrollo productivo, innovación y reformas fiscales que estimulen el ahorro interno, compensando además las pérdidas de ingresos aduaneros. El impulso al proceso de integración, el desarrollo de infraestructura y el acceso a terceros mercados son, sin duda, elementos favorables. Por sí solas, sin embargo, estas políticas son insuficientes y deben ser apoyadas por políticas complementarias que promuevan la competitividad sistémica, el desarrollo sostenible y al apoyo a los sectores productivos y sociales vulnerables.

El sector externo centroamericano cobra cada vez más importancia. Las exportaciones extrarregionales sin maquila y las exportaciones intrarregionales crecieron considerablemente, mientras que aquéllas del sector maquila mostraron menos impulso. Sin embargo, el aumento de las exportaciones no detuvo el déficit crónico del comercio exterior de la subregión causado en parte por el deterioro de los términos de intercambio que se registra desde el año 2000. Aquel aumento tampoco detuvo la tendencia descendente de la competitividad global de la subregión. En este contexto, los flujos comerciales intrarregionales registraron una alta tasa de crecimiento, promediando más de 11% durante 2003-2005. Esta tendencia alcista ha aumentado la importancia del MCCA como mercado exportador, convirtiéndolo en el principal destino de las exportaciones fuera de maquila, ligeramente por delante de Estados Unidos. Al mismo tiempo, la participación de la UE como mercado exportador ha caído fuertemente; en 2005 se redujo a cerca de la mitad del nivel de los años noventa. El gran desafío consiste en aumentar las exportaciones que se hacen dentro y fuera del régimen de maquila y su valor agregado. Se hace necesario ampliar mercados y renovar los instrumentos de promoción de exportaciones, incluyendo la participación de las MIPyMEs en el proceso exportador. Para dinamizar las ventajas comparativas de la región será importante fortalecer la innovación tecnológica y la capacitación laboral, facilitar el financiamiento para nuevas actividades productivas y promover los servicios de desarrollo empresarial. Los flujos de IED hacia Centroamérica se incrementaron fuertemente en el período 2003-2005 si lo comparamos con el trienio previo. Sin embargo, si estos flujos son vistos como un porcentaje del PIB, éstos se encuentran estancados y muy por debajo de la participación alcanzada hacia finales de los años noventa. Estados Unidos continúa siendo el principal inversionista en la región, con casi la mitad de las entradas totales, mientras que la participación de los países de la UE cayó abruptamente, a menos del 15%. Centroamérica debe capitalizar la oportunidad que

el RD-CAFTA le ofrece para generar oportunidades para la inversión extranjera. Será importante remozar las instituciones y los instrumentos de atracción de la inversión. Finalmente, si el proceso de inserción internacional continúa de modo favorable y si la región logra poner en práctica la transformación productiva aprovechando estos espacios, cabe pensar también que la enorme deuda social pendiente podría ser enfrentada de manera más exitosa. Los países de Centroamérica, colectiva e individualmente considerados, requieren la puesta en práctica de políticas dirigidas a la protección social de los grupos más vulnerables, pero también de aquellas destinadas a crear condiciones de mayor igualdad, a través de la educación y la salud, para la participación en el mercado de trabajo.

Zona de libre comercio. Centroamérica avanzó en el perfeccionamiento de su ZLC. El comercio intrarregional, como se pudo constatar, cobra un dinamismo creciente. Esto puede abrir nuevas oportunidades para generar aún más comercio, fortalecer los encadenamientos productivos regionales e incrementar las inversiones regionales y extranjeras. Adicionalmente, el mercado regional puede ser una mejor plataforma de preparación de las MIPyMEs en su proceso de inserción global, por lo menos en sus primeras incursiones. Esto, a su vez, puede contribuir a una mejor integración vertical y horizontal de las MIPyMEs en las cadenas productivas, lo cual promete contribuir de alguna manera a la erradicación de la pobreza. La multilateralidad del RD-CAFTA así como su cláusula de acumulación regional de insumos y procesos pueden reforzar ese potencial. Sin embargo, deben las autoridades comerciales continuar sus esfuerzos de eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias que continúan vigentes así como desarrollar iniciativas agresivas de facilitación del comercio y de divulgación de las oportunidades comerciales que ofrecen los mercados regionales.

Unión Aduanera. Centroamérica registra importantes avances en la construcción de una UA. Sin embargo, se requerirá mucha claridad y liderazgo por parte de las autoridades comerciales para comprender las exigencias que implica una UA completa y mantener el temple necesario para implantarlas. Se requerirá fortalecer sustancialmente la capacidad institucional de muchas de las agencias fiscalizadoras y reguladoras (sanitarias, fitosanitarias, ambientales, aduaneras, tributarias, etc.) que ejecutarían muchas de las labores requeridas por una UA. Se necesitará mucho más creatividad y esfuerzos de movilización del sector privado para superar las reticencias que existen hoy en el tema de la armonización de las líneas arancelarias que restan para completar el AEC. Será necesario convencer a los otros socios comerciales con quienes ya se tienen TLCs no conjuntos, que habrá que iniciar un proceso de convergencia o de renegociación -aunque sea de largo plazo- para alinear las políticas comerciales nacionales con el nuevo paradigma que representa una UA en Centroamérica. Será necesario definir un nuevo marco jurídico que capture adecuadamente las nuevas necesidades de la UA y que plantee una nueva institucionalidad acorde con las demandas del momento, institucionalidad que puede llegar a requerir incluso elementos de supranacionalidad, aspecto éste que por muchos años se ha querido evitar en la subregión, pero al que ya le está llegando la hora. Será esencial restringir considerablemente las negociaciones con terceros países que no sean conjuntas. Nada de esto luce fácil. Las autoridades deben replantear este proceso mediante el diseño de una adecuada ruta crítica que los conduzca hacia el objetivo final. Un programa robusto -incorporado en instrumentos jurídicos sólidos- generará el ímpetu necesario para seguir avanzando, catalizará otros esfuerzos de cooperación en materia de integración funcional y generará mayor credibilidad de los esfuerzos que la subregión con tanto costo y por tanto tiempo ha hecho.

Preparación para el RD-CAFTA. Centroamérica dio un gran paso al haber aprobado e iniciado la implementación del RD-CAFTA. El RD-CAFTA puso a prueba el liderazgo de los gobiernos y puso en evidencia las limitaciones y problemas de gobernabilidad en la subregión. Los problemas iniciales, sin embargo, se han ido superando y -con la notable excepción de Costa Rica y de República Dominicana- los países nadan hoy por las aguas mansas de los beneficios iniciales del Acuerdo. No obstante esto, será importante monitorear muy de cerca el desenvolvimiento y los primeros impactos del mismo, así como prepararse para los efectos económicos más fuertes -que son en gran medida anticipables- particularmente

en lo que respecta a la agricultura. Las agendas complementarias han sido criticadas por incompletas, carentes de financiamiento y difíciles de ejecutar. Estas críticas llevan alguna razón, aunque en algunos casos los problemas apuntados se explican en función de las dificultades que conlleva manejar políticamente un paquete tan grueso como el RD-CAFTA en conjunto con las medidas que se requieren para apuntalarlo. Por ello, las agendas deben ser entendidas como procesos dinámicos que no podrían razonablemente resolver hoy problemas que van a emerger en el largo plazo, particularmente en lo que respecta a apoyar el futuro ajuste de los sectores productivos y sociales más vulnerables y directamente afectados por el Acuerdo. Si bien se deben ir realizando trabajos para entender bien y abordar los impactos, los planes para lidiar con ellos se deberán ejecutar en el mediano y largo plazo, sobre todo en lo que atañe a la agricultura de consumo interno y otros sectores rurales que dependen de la misma. No implica ello, sin embargo, que haya que dejar las tareas de análisis para el momento en que los efectos se den. Esa tarea analítica debe iniciarse ya. Lo que sí es urgente ejecutar en este momento es el fortalecimiento de las capacidades institucionales para afrontar las tareas que se avecinan y promover un mayor aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el Acuerdo. En este orden de cosas, corresponde fortalecer las entidades gubernamentales dedicadas a temas sanitarios y fitosanitarios, controles aduaneros de todo orden, promoción de exportaciones, atracción de inversiones, fortalecimiento de MIPyMEs, reglamentación técnica y financiera, protección del consumidor, regulación de servicios, protección del medio ambiente y de los derechos de los trabajadores, entre los principales.

La asociación con Europa. Otro gran desafío que se avecina en la región en 2007 es la negociación del Acuerdo de Asociación con la UE. El bloque europeo, como se señaló en el Capítulo II, recientemente ha perdido alguna presencia comercial y como inversionista en Centroamérica. Y, luego del RD-CAFTA, quizás no tenga dicho bloque la intención de perder presencia, oportunidades comerciales y de coordinación política con la región. Para Centroamérica la negociación del Acuerdo de Asociación va a ser muy diferente de la negociación del RD-CAFTA por muchas razones. Primero porque el Acuerdo de Asociación tiene una fisonomía muy distinta a un TLC con Estados Unidos. Sus tres componentes -comercial, de cooperación y coordinación política- exigen estrategias diferentes de abordaje e imponen nuevas y diferentes exigencias sobre los negociadores. Segundo, porque la UE requiere niveles altos de coordinación intracentroamericana y profundización de la integración que, como se ha apreciado, implica una tarea enorme y desafiante. Tercero, porque dadas las estructuras productivas de la subregión y las sensibilidades europeas -sobre todo en agricultura y textiles- es probable que la UE inicie las discusiones con fuertes planteamientos defensivos que podrían restar incentivos comerciales a Centroamérica. Por ello, esta región deberá hacer esfuerzos de coordinación de las negociaciones como nunca antes los había hecho para poder obtener concesiones comerciales y de cooperación interesantes. El Acuerdo con la UE es una oportunidad que la región no debería dejar pasar. Con ello la región estaría más cerca de cerrar el círculo de su proceso de inserción con sus principales socios comerciales. Además, como se señaló en el Capítulo III, se espera que esta negociación tenga un efecto importante sobre la profundización de la integración en Centroamérica.

La negociación del RD-CAFTA ha dejado muchas lecciones en Centroamérica que se deben apuntar y asimilar para efectos de la negociación con Europa. Una de las principales es la necesidad de acompañar las negociaciones con ejercicios paralelos de consulta profunda con la sociedad civil y análisis de los eventuales impactos de la negociación sobre determinados sectores productivos y sociales. Esto contribuiría a conocer con mayor precisión las consecuencias de la negociación y a definir los componentes de una agenda complementaria también con más precisión, evitándose así muchos de los problemas que plantean hoy los temas de las agendas del RD-CAFTA. De igual manera, estos ejercicios pueden contribuir a articular de manera más efectiva el componente de cooperación del eventual Acuerdo de Asociación. En este sentido, las evaluaciones de impacto sobre la pobreza y la sostenibilidad que hace la UE al negociar Acuerdos de Asociación son importantes, pero debe Centroamérica también estar en capacidad de hacer las suyas propias.

La negociación con la UE podría traer consigo una dimensión que puede alterar la composición y tamaño de la UA: el factor Panamá. En efecto, Panamá fue un país que si bien ha negociado algunos TLCs con otros socios comerciales individuales dentro y fuera de la región, no participa de los esfuerzos de integración profunda que Centroamérica lanzó desde la década de los años sesenta. Esta situación podría cambiar en el futuro cercano y el factor catalítico de este cambio es precisamente el llamado que le hace la UE a formar parte de una Centroamérica más unida como elemento para sostener discusiones en materia de integración. En consecuencia, Panamá valora actualmente este escenario con mucho interés. Esta situación tiene repercusiones importantes tanto para la región como para Panamá. Para la región, porque implica la ampliación del esquema y la apertura de nuevas posibilidades comerciales. Para Panamá, porque debe consensuar un programa de adhesión al esquema centroamericano (incluyendo el sensible tema de la apertura agrícola) al tiempo que discute el acuerdo con la UE. Ese proceso resultará muy complejo. Panamá ve en esto, sin embargo, una ventana de oportunidad, como en efecto lo es. Su privilegiada situación geoestratégica, la ampliación del canal y su experiencia en distribución comercial, logística y de servicios financieros hace que el país pueda potenciar sustancialmente su papel de comerciante global si logra consolidar el acceso libre a los mercados más grandes del mundo: Estados Unidos, Asia y Europa. Con Estados Unidos ha avanzado mucho las negociaciones de un TLC (al que restan únicamente negociar los capítulos sobre temas ambientales y laborales). Con la UE podrá continuar negociando aparentemente en la medida que lo haga dentro de una Centroamérica más unida. Con países de Asia tiene algunos TLCs (Taiwán y Singapur) y debería continuar con esa apertura frente a dichos continentes. Esta nueva faceta de Panamá dentro de Centroamérica será muy interesante de observar en los años venideros y abre una nueva complejidad y una nueva oportunidad para la región.

Para cerrar el círculo: Asia. Para Centroamérica, Asia también es un gran desafío y una oportunidad.⁹⁶ El tamaño de sus mercados, el dinamismo de su crecimiento económico y comercial, su creciente preeminencia en la distribución del poder político y económico en el mundo hacen de Asia un continente con el cual las relaciones comerciales necesariamente se intensificarán en el futuro. La posición geográfica de Centroamérica respecto de los mercados de América del Norte y Europa puede hacer que la región ofrezca algunos incentivos a la cooperación comercial con Asia. Por supuesto, también la competitividad de la región asiática representa un desafío importante, no sólo para la producción en Centroamérica sino para las exportaciones fundamentalmente hacia Estados Unidos, como se pudo apreciar en este Informe. Un siguiente paso para Centroamérica después de Europa puede ser el acercamiento con esa región a través de nuevos TLCs conjuntos u otros mecanismos alternativos. China, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN - *Association of Southeast Asian Nations*) y en mucho menor medida Japón e India, pueden constituir las puertas de entrada de Centroamérica hacia Asia.

¿Y América Latina? Los flujos de comercio de Centroamérica con el resto de América Latina, particularmente América del Sur, también demuestran algún dinamismo, sin ser mercados demasiado importantes todavía. Sin embargo, conforme se esfuma cada vez más la idea del ALCA, se dificulta más la posibilidad de poder fortalecer la integración de Centroamérica con el resto de América Latina como un todo, más allá de los TLCs que existen a la fecha (con México y Chile) y que se continúan negociando de manera no conjunta (con Colombia). Ha habido planteamientos de promoción de la convergencia comercial entre los países latinoamericanos del Pacífico que tienen negociados acuerdos comerciales de última generación con

⁹⁶ Ver informe del BID sobre las relaciones comerciales entre América Latina y el Caribe con China (BID [2005] y [2006d]; Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare [2006]). Pronto habrá un informe disponible sobre las relaciones comerciales de América Latina y el Caribe con India.

Estados Unidos.⁹⁷ Pero todas estas son ideas incipientes de un concepto que da vueltas permanentemente en la mente de los latinoamericanos (la integración latinoamericana), pero que está expuesto a las duras realidades de los bajos niveles de comercio e inversión intralatinamericana, a las diferencias de visión imperantes respecto de las modalidades de integración internacional y -recientemente- a la polarización ideológica que se empieza a percibir. Es difícil visualizar la manera de promover una mayor integración de Centroamérica con el resto de América del Sur en el corto plazo. Hay mucha retórica pero poco avance real. Son dos regiones que, deliberadamente o no, en el plano comercial se dan frecuentemente la espalda entre sí.

Una visión más amplia de la integración. Este Informe da una mirada parcial de la integración en Centroamérica. Como se indicó al inicio, hay dimensiones de la cooperación funcional y política que fueron dejadas de lado deliberadamente. El análisis de los aspectos abarcados, sin embargo, dejan claro que Centroamérica necesita articular su proceso de integración de manera más coherente y consistente. Si factorizamos dentro del análisis las dimensiones dejadas de lado, la necesidad se hace aún mucho más crítica. En efecto, por el momento Centroamérica intenta progresar en materia de integración a través de varias avenidas: la comercial, la funcional (que es muy amplia) y la política. El problema consiste en que estas avenidas siguen su dinámica particular y sus vasos comunicantes son escasos. Las instituciones regionales que apoyan cada una de las avenidas tienen, en el mejor de los casos, problemas de coordinación entre sí. Las instituciones nacionales que manejan los temas de cada avenida afrontan situaciones similares a nivel local. Las diferencias de membresía en el SICA⁹⁸ y el advenimiento y expansión del PPP agudizan la geometría variable ya de por sí existente en Centroamérica así como los problemas de coherencia de la visión y su correspondiente coordinación. En los últimos años Centroamérica ha querido fortalecer esta visión única y coherente del proceso de integración. Y de hecho se está trabajando en una nueva institucionalidad para el SICA.⁹⁹ Pero, nuevamente, el SICA no es la SIECA, y ninguna de estas dos instituciones cubre los temas y la membresía del PPP. La compartimentalización de temas a niveles nacional y regional dificulta la visión de conjunto y su articulación efectiva.

Una interpretación benévola de esta situación puede diagnosticar este síntoma como simples dolores de crecimiento. Y quizás sea así. Dentro de esta línea de argumentación se puede esperar que con el tiempo irá surgiendo la necesidad de articular mejor las iniciativas y sus instituciones e introducir los ajustes que correspondan. Con esto se evita el problema contrario: la sobreinstitucionalización regional. Sin embargo, para no perder una perspectiva amplia del bosque, en el corto plazo es conveniente tomarle el pulso periódicamente a todas las avenidas de la integración e informar públicamente sobre sus avances, estancamientos y retrocesos. Resulta difícil para cualquier actor gubernamental, privado, nacional o internacional tener esa visión global de la integración centroamericana en todas sus dimensiones. Una vez que se cuente con ella se podrán diseñar y construir pilares más robustos para la integración en Centroamérica -incluyendo las instituciones regionales pertinentes- que faciliten una efectiva inserción en los mercados internacionales.

La integración en Centroamérica se dibuja, desdibuja y redibuja cíclicamente desde los años sesenta. Está en flujo y reflujo constante. Aunque todavía hay algunas contradicciones pendientes, los últimos años reflejan una fuerte voluntad política a favor de la integración, sobre todo de índole comercial. Los países han internalizado nuevamente la importancia que tiene la integración y los mercados regionales. Factores

⁹⁷ Ver Declaración Conjunta del Foro Sobre la Iniciativa de la Cuenca del Pacífico Latinoamericano, suscrita por los Ministros de Comercio de México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Panamá, Colombia, Ecuador, Perú y Chile en Santiago de Cali, Colombia, el 30 de enero de 2007. Ver también la propuesta de Robert Zoellick, ex-Representante de Comercio de Estados Unidos, en su artículo de opinión *Happily Ever AAFTA*, en el Wall Street Journal, del 8 de enero de 2007.

⁹⁸ En el proceso político del SICA participan los cinco países del MCCA más Belice, Panamá y República Dominicana.

⁹⁹ Ver Declaración Conjunta de la XXIV Reunión Ordinaria de Jefes de Estado y de Gobierno de los Países del SICA del 29 de junio de 2004.

exógenos como el papel de Estados Unidos, de la UE y aun hasta la proactividad de México en la región juegan un papel esencial para entender mejor esa dinámica actual de la integración, que es muy diferente a la de aquellos años. Hoy se observa un proceso de apertura e integración con el mundo que ha dado paso a una geometría muy variable, con múltiples avenidas de trabajo, con múltiples procesos comerciales, políticos y funcionales actuando simultáneamente con poca coordinación entre sí. El acuerdo con Estados Unidos establece un nuevo marco para la integración en Centroamérica. El PPP demuestra tener su utilidad y puede remarcar algunos de los contornos tradicionales de la integración y la cooperación funcional. Las negociaciones externas tienen el potencial de catalizar una ampliación de la membresía del MCCA. Todas estas son fuerzas dinámicas que pueden contribuir a darle una nueva configuración a la integración centroamericana en el largo plazo. Si se alcanza una visión de conjunto, si se interpretan adecuadamente los retos, si se erradican las contradicciones y si se diseñan bien las intervenciones de política nacional y regional, Centroamérica podría llegar a alcanzar una integración muy sólida. Si, por el contrario, el liderazgo es escaso, la integración se estancaría y se pierde la oportunidad de utilizarla como instrumento de inserción y de desarrollo económico regional.

ANEXO I. PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS

CUADRO A1
MCCA: PRODUCTO INTERNO BRUTO, POR PAÍSES
 (1999-2005 - Variación real interanual - En porcentaje)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1999	8,2	3,4	3,8	-1,9	7,0
2000	1,8	2,2	3,6	5,7	4,1
2001	1,1	1,7	2,3	2,6	3,0
2002	2,9	2,3	2,2	2,7	0,8
2003	6,4	2,3	2,1	3,5	2,5
2004	4,1	1,8	2,7	5,0	5,1
2005	5,9	2,8	3,2	4,1	4,0
2006 ^e	6,8	4,2	4,6	5,6	3,7

Nota: ^e Estimaciones.

Fuente: CEPAL.

CUADRO A2
MCCA Y PAÍSES MIEMBROS: TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL PIB
Y DE LOS COMPONENTES DEL GASTO Y ELASTICIDAD PRODUCTO
 (1998-2006 - En porcentajes y ratios)

País o bloque	1998-2002	2003-2006	Elasticidad producto
	(%)	(%)	(ratio)
MCCA^{a/}			
PIB a precios de mercado	3,3	4,0	
Consumo total	3,8	3,6	0,98
Formación interna bruta de capital	5,2	4,5	1,15
Exportaciones de bienes y servicios	4,8	7,2	1,45
Importaciones de bienes y servicios	6,3	6,4	1,57
Costa Rica			
PIB a precios de mercado	4,5	5,8	
Consumo total	2,5	3,2	0,56
Formación interna bruta de capital	9,8	5,7	0,99
Exportaciones de bienes y servicios	8,4	12,7	2,18
Importaciones de bienes y servicios	6,2	8,9	1,54
El Salvador			
PIB a precios de mercado	2,7	2,7	
Consumo total	2,8	2,7	1,02
Formación interna bruta de capital	4,8	3,7	1,37
Exportaciones de bienes y servicios	7,2	3,7	1,37
Importaciones de bienes y servicios	6,4	3,7	1,39

CUADRO A2 (CONTINUACIÓN)

Guatemala			
PIB a precios de mercado	3,4	3,2	
Consumo total	4,0	3,7	1,17
Formación interna bruta de capital	12,3	2,5	0,79
Exportaciones de bienes y servicios ^{b/}	0,2	2,4	0,75
Importaciones de bienes y servicios ^{b/}	9,5	3,4	1,09
Honduras			
PIB a precios de mercado	2,4	4,5	
Consumo total	4,9	5,5	1,20
Formación interna bruta de capital	-0,5	6,6	1,46
Exportaciones de bienes y servicios	2,4	4,4	0,97
Importaciones de bienes y servicios	4,2	6,7	1,47
Nicaragua			
PIB a precios de mercado	3,7	3,8	
Consumo total	4,8	3,0	0,78
Formación interna bruta de capital	-0,2	3,9	1,02
Exportaciones de bienes y servicios	6,9	10,4	2,70
Importaciones de bienes y servicios	4,8	6,0	1,55

Notas: ^{a/} Promedio simple de los cinco países.

^{b/} Los datos de 2003-2006 no son comparables con los de 1998-2002 porque no se dispone de información previa a 2002 sobre las exportaciones e importaciones de la maquila guatemalteca.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

CUADRO A3
MCCA: INFLACIÓN MINORISTA, POR PAÍSES
 (1999-2006 - Variación i.a. del Índice de Precios al Consumidor
 en diciembre de cada año - En porcentaje)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1999	10,1	-1,0	4,9	10,9	7,2
2000	10,2	4,3	5,1	10,1	9,9
2001	11,0	1,4	8,9	8,8	4,7
2002	9,7	2,8	6,3	8,1	4,0
2003	9,9	2,5	5,9	6,8	6,6
2004	13,1	5,4	9,2	9,2	8,9
2005	14,1	4,3	8,6	7,7	9,6
2006	9,4	4,9	5,8	5,3	9,5

Fuente: CEPAL.

CUADRO A4
MCCA: TIPO DE CAMBIO REAL, POR PAÍSES
 (2000-2006 - Unidades de moneda nacional por dólar estadounidense - Índices 2000=100)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
2000	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2001	98,6	99,1	97,0	97,7	102,8
2002	100,4	98,8	90,7	97,9	106,7
2003	104,0	99,0	89,1	98,2	109,9
2004	104,4	97,3	85,2	97,8	109,7
2005	103,5	96,1	77,5	95,9	108,7
2006 ^e	102,6	95,3	74,8	93,9	108,1

Nota: ^e Estimaciones.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

CUADRO A5
MCCA: PIB PER CAPITA, POR PAÍSES
 (1999-2006 - US\$ corrientes)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1999	4.116	2.025	1.671	859	770
2000	4.063	2.093	1.718	929	794
2001	4.093	2.159	1.824	962	815
2002	4.119	2.195	1.977	964	780
2003	4.203	2.267	2.059	992	779
2004	4.372	2.342	2.202	1.051	837
2005	4.632	2.469	2.492	1.139	896
2006 ^e	5.054	2.615	2.722	1.157	1.003

Nota: ^e Estimaciones.

Fuente: CEPAL.

CUADRO A6
MCCA Y PAÍSES SELECCIONADOS: ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO
(Datos correspondientes a 2004)

Posición en el ranking de IDH ^{a/}	País / Bloque	IDH ^{b/}
1	Noruega	0,965
48	Costa Rica	0,841
77	América Latina ^{c/}	0,751
101	El Salvador	0,729
107	MCCA ^{c/}	0,716
112	Nicaragua	0,698
117	Honduras	0,683
118	Guatemala	0,673
177	Níger	0,311

Notas: ^{a/} Sobre un total de 177.

^{b/} El IDH es un indicador compuesto que cubre tres dimensiones del bienestar humano: el ingreso (PIB *per capita*), la educación (tasa de alfabetización de adultos y tasa bruta de matriculación primaria, secundaria y terciaria) y la salud (esperanza de vida al nacer). Su valor oscila entre 0 y 1, siendo 1 el máximo nivel de bienestar y 0 el mínimo.

^{c/} Promedio simple de los países de la región.

Fuente: PNUD.

CUADRO A7
MCCA: TASA DE DESEMPLEO URBANO, POR PAÍSES
(1999-2006 - Como porcentaje de la población económicamente activa)

Año	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1999	6,2	6,9	n.d.	5,3	10,7
2000	5,3	6,5	n.d.	n.d.	7,8
2001	5,8	7,0	n.d.	5,9	11,3
2002	6,8	6,2	5,4	6,1	11,6
2003	6,7	6,2	4,4	7,6	10,2
2004	6,7	6,5	4,4	8,0	9,3
2005	6,9	7,3	n.d.	6,5	7,0
2006 ^e	6,0	5,7	n.d.	5,2 ^{a/}	n.d.

Notas: ^e Estimaciones.

^{a/} Datos correspondientes a mayo.

n.d.: No disponible

Fuente: CEPAL.

ANEXO II. PRINCIPALES INDICADORES DEL COMERCIO Y LA INVERSIÓN

CUADRO A8
MCCA: EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES
(1997-2005 - Valor en US\$ millones y variación i.a. en porcentaje)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
										1997- 1999	2000- 2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	14.135	16.354	17.279	18.004	16.899	17.283	19.126	20.901	22.681	15.923	17.395	20.903
Total sin maquila	8.697	9.069	7.973	8.240	7.794	7.837	7.954	9.429	10.739	8.580	7.957	9.374
Extrarregional	6.747	6.797	5.580	5.667	4.881	5.137	5.069	6.189	7.031	6.375	5.228	6.096
Intrarregional	1.951	2.272	2.392	2.573	2.913	2.700	2.885	3.241	3.708	2.205	2.729	3.278
Total maquila ^{b/}	5.438	7.285	9.306	9.764	9.105	9.447	11.172	11.472	11.942	7.343	9.438	11.529
Variación i.a.												
<i>Total</i>	...	15,7	5,7	4,2	-6,1	2,3	10,7	9,3	8,5	10,7	0,1	9,5
Total sin maquila	11,3	4,3	-12,1	3,4	-5,4	0,5	1,5	18,5	13,9	1,2	-0,5	11,3
Extrarregional	9,6	0,8	-17,9	1,6	-13,9	5,2	-1,3	22,1	13,6	-2,5	-2,4	11,5
Intrarregional	17,7	16,5	5,3	7,6	13,2	-7,3	6,9	12,3	14,4	13,2	4,5	11,2
Total maquila ^{b/}	...	34,0	27,7	4,9	-6,7	3,8	18,3	2,7	4,1	30,9	0,6	8,3

Notas: ^{a/} Datos preliminares para 2005.

Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005).

^{b/} Los datos de maquila (incluye zonas francas de exportación) para Costa Rica, El Salvador, y Guatemala (a partir de 2002) y Nicaragua corresponden a la información suministrada por los bancos centrales de los respectivos países. Los datos de Guatemala (1997-2002) corresponden a USITC. Guatemala sólo incluye datos cobijados por el Decreto 29-89 del Congreso de la República (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila). Los datos sobre la maquila de Honduras se calcularon como la diferencia entre exportaciones de Honduras al mundo y las importaciones del mundo desde Honduras.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, USITC, SIECA y bancos centrales.

CUADRO A9
MCCA: IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES
(1997-2005 - Valor en US\$ millones y variación i.a. en porcentaje)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	18.659	21.812	22.477	24.201	25.329	27.149	29.707	33.150	37.081	20.983	25.560	33.313
Total sin maquila	14.206	16.142	16.219	17.113	18.179	19.718	21.435	24.427	27.634	15.522	18.337	24.499
Extrarregional	12.250	13.778	13.833	14.395	15.322	16.732	18.427	21.089	23.865	13.287	15.483	21.127
Intrarregional	1.956	2.364	2.386	2.718	2.857	2.986	3.009	3.338	3.769	2.235	2.853	3.372
Total maquila ^{b/}	4.453	5.670	6.258	7.088	7.150	7.430	8.272	8.723	9.447	5.461	7.223	8.814
Variación i.a.												
<i>Total</i>	...	16,9	3,0	7,7	4,7	7,2	9,4	11,6	11,9	10,0	6,5	11,0
Total sin maquila	15,6	13,6	0,5	5,5	6,2	8,5	8,7	14,0	13,1	9,9	6,7	11,9
Extrarregional	14,0	12,5	0,4	4,1	6,4	9,2	10,1	14,5	13,2	8,9	6,6	12,6
Intrarregional	26,6	20,9	1,0	13,9	5,1	4,5	0,7	10,9	12,9	16,1	7,9	8,2
Total maquila ^{b/}	...	27,3	10,4	13,3	0,9	3,9	11,3	5,5	8,3	18,8	6,0	8,4

Notas: ^{a/} Datos preliminares para 2005.

Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005).

^{b/} Los datos de maquila (incluye zonas francas de exportación) para Costa Rica, El Salvador, y Guatemala (a partir de 2002) y Nicaragua corresponden a la información suministrada por los bancos centrales de los respectivos países. Los datos de Guatemala (1997-2002) corresponden a USITC para las exportaciones; las importaciones fueron estimadas como exportaciones de maquila-valor agregado de maquila (Fuente: CEPAL). Guatemala sólo incluye datos cobijados por el Decreto 29-89 del Congreso de la República (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila). Los datos sobre la maquila de Honduras se calcularon como la diferencia entre exportaciones de Honduras al mundo y las importaciones del mundo desde Honduras.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, USITC, SIECA y bancos centrales.

CUADRO A10
MCCA: BALANZA COMERCIAL DE BIENES TOTAL
(1997-2005 - En US\$ millones y como porcentaje del PIB)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	-4.524	-5.458	-5.198	-6.197	-8.430	-9.865	-10.580	-12.248	-14.400	-5.060	-8.164	-12.410
Total sin maquila	-5.509	-7.072	-8.246	-8.873	-10.384	-11.882	-13.481	-14.998	-16.895	-6.942	-10.380	-15.125
Extrarregional	-5.504	-6.981	-8.252	-8.728	-10.441	-11.595	-13.358	-14.901	-16.834	-6.912	-10.255	-15.031
Intrarregional	-5	-92	6	-144	56	-286	-123	-97	-61	-30	-125	-94
Total maquila ^{b/}	984	1.615	3.048	2.676	1.954	2.016	2.900	2.750	2.495	1.882	2.215	2.715
Como porcentaje del PIB												
<i>Total</i>	-9,1	-10,0	-9,3	-10,6	-13,7	-15,2	-15,5	-16,7	-17,8	-9,5	-13,2	-16,6
Total sin maquila	-11,0	-13,0	-14,8	-15,2	-16,8	-18,3	-19,7	-20,4	-20,9	-13,0	-16,8	-20,3
Extrarregional	-11,0	-12,8	-14,8	-15,0	-16,9	-17,9	-19,5	-20,3	-20,8	-12,9	-16,6	-20,2
Intrarregional	0,0	-0,2	0,0	-0,2	0,1	-0,4	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1
Total maquila ^{b/}	2,0	3,0	5,5	4,6	3,2	3,1	4,2	3,7	3,0	3,5	3,6	3,7

Notas: ^{a/} Datos preliminares para 2005.

^{b/} Maquila incluye las zonas francas de exportación.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, CEPAL, SIECA y bancos centrales.

CUADRO A11
MCCA: COEFICIENTE DE APERTURA COMERCIAL^{a/}
(1997-2005 - Porcentaje del PIB)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
<i>MCCA</i>	45,9	46,4	43,4	43,5	42,1	42,4	42,9	45,9	46,8	45,2	42,6	45,2
Costa Rica	51,9	52,9	43,2	42,2	40,0	41,3	43,4	44,4	47,9	49,3	41,2	45,2
El Salvador	38,8	36,4	34,4	39,1	36,8	36,0	37,5	40,2	41,5	36,5	37,3	39,7
Guatemala	34,8	37,3	38,3	39,3	38,2	35,9	37,6	39,2	38,5	36,8	37,8	38,4
Honduras	76,2	77,3	70,8	59,7	62,8	71,6	62,7	75,9	80,8	74,7	64,7	73,2
Nicaragua	63,1	58,4	59,6	59,7	56,2	60,5	61,2	65,2	68,9	60,4	58,8	65,1
Coeficiente de Apertura, maquila^{c/}												
<i>MCCA</i>	19,8	23,8	27,9	28,9	26,3	25,9	28,4	27,4	26,1	24,0	27,1	27,3
Costa Rica	19,3	30,3	39,1	34,4	30,5	32,5	35,0	34,4	38,8	29,5	32,5	36,0
El Salvador	16,3	16,9	18,4	21,0	20,4	21,2	21,6	21,4	19,0	17,2	20,9	20,6
Guatemala	9,8	10,4	12,0	13,6	13,6	13,1	13,0	13,8	11,6	10,7	13,5	12,8
Honduras	76,1	82,6	84,5	93,9	79,7	72,6	88,9	76,9	72,5	81,1	82,1	79,4
Nicaragua	7,8	8,2	8,5	9,6	11,8	14,5	17,9	22,8	23,8	8,2	12,0	21,5
Coeficiente de Apertura, total A (sin maquila + maquila)												
<i>MCCA</i>	65,8	70,2	71,3	72,4	68,4	68,3	71,3	73,3	73,0	69,2	69,7	72,5
Costa Rica	71,2	83,2	82,2	76,6	70,5	73,8	78,3	78,8	86,7	78,9	73,6	81,3
El Salvador	55,1	53,3	52,8	60,1	57,1	57,2	59,1	61,6	60,4	53,7	58,2	60,4
Guatemala	44,6	47,7	50,3	52,9	51,8	49,1	50,6	53,0	50,1	47,5	51,3	51,2
Honduras	152,3	159,9	155,2	153,6	142,5	144,2	151,7	152,8	153,4	155,8	146,7	152,6
Nicaragua	71,0	66,6	68,1	69,3	68,0	75,0	79,1	88,0	92,8	68,6	70,8	86,6

CUADRO A11 (CONTINUACIÓN)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
Valor agregado de la maquila												
MCCA	2,0	3,0	5,5	4,6	3,2	3,1	4,2	3,7	3,0	3,5	3,6	3,7
Costa Rica	1,3	3,5	11,4	7,7	2,6	2,9	6,6	4,8	3,1	5,4	4,4	4,8
El Salvador	2,6	2,8	3,0	3,5	3,5	3,3	3,3	2,9	2,4	2,8	3,4	2,9
Guatemala	1,2	1,5	1,6	1,9	1,9	1,5	1,7	1,6	1,0	1,4	1,8	1,4
Honduras	5,4	8,1	9,4	9,0	8,3	9,0	10,1	10,5	11,4	7,7	8,8	10,7
Nicaragua	1,8	1,9	2,0	2,1	2,6	2,8	3,2	3,7	4,0	1,9	2,5	3,6
Coefficiente de Apertura, total B^{d/} (sin maquila + valor agregado de la maquila)												
MCCA	47,9	49,4	48,9	48,1	45,2	45,5	47,1	49,7	49,9	48,7	46,3	48,9
Costa Rica	53,2	56,4	54,5	49,8	42,6	44,2	49,9	49,2	51,0	54,7	45,6	50,0
El Salvador	41,4	39,2	37,5	42,6	40,3	39,3	40,7	43,2	43,9	39,3	40,7	42,6
Guatemala	36,0	38,8	39,9	41,2	40,1	37,4	39,3	40,8	39,5	38,2	39,6	39,9
Honduras	81,6	85,4	80,2	68,7	71,1	80,5	72,9	86,4	92,2	82,4	73,4	83,8
Nicaragua	64,9	60,3	61,6	61,8	58,8	63,3	64,4	68,9	72,9	62,3	61,3	68,7

Notas: ^{a/} El Coeficiente de Apertura se define como la razón entre la suma de exportaciones e importaciones de bienes sobre el PIB.

^{b/} Datos preliminares para 2005.

^{c/} Maquila incluye zonas francas de exportación.

^{d/} El total B (sin maquila + valor agregado de la maquila) busca eliminar la doble contabilización de las importaciones de la maquila, puesto que las exportaciones de este sector equivalen a las importaciones de maquila + su valor agregado.

El PIB de Honduras y Nicaragua podría estar subestimado, motivo por el cual sus Coeficientes de Apertura podrían estar sobrestimados también.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, CEPAL, SIECA y bancos centrales.

CUADRO A12
MCCA: EXPORTACIONES DE BIENES POR PAÍS/REGIÓN DE DESTINO, SIN MAQUILA
(1995-2005 - Valor en US\$ millones y participación/contribución en porcentaje)

Valor	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	PCA (%)			
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}	
<i>Total</i>	6.787,0	7.811	8.697,0	9.069,0	7.973,0	8.240,0	7.794,0	7.837,0	7.954	9.429	10.739,0	8,4	-0,5	11,3	
Extrarregional	5.336,0	6.154	6.747,0	6.797,0	5.580,0	5.667,0	4.881,0	5.137,0	5.069	6.189	7.031,0	1,6	-2,4	11,5	
Estados Unidos	2.357,0	2.973	3.355,0	3.275,0	2.863,0	2.923,0	2.269,0	2.551,0	2.495	3.150	3.567,0	7,1	-2,6	12,4	
UE-25	1.853,0	1.970	2.016,0	1.884,0	1.450,0	1.372,0	1.105,0	1.041,0	1.072	1.279	1.442,0	3,7	-10,2	11,7	
América Latina	280,0	343	595,0	704,0	584,0	582,0	563,0	560,0	615	745	1.144,0	19,6	-1,4	28,1	
Asia	353,0	208	273,0	271,0	207,0	196,0	229,0	227,0	227	235	333,0	17,1	3,5	15,1	
Otros	494,2	660	507,8	662,3	476,6	593,6	715,2	758,1	660	779	545,5	7,8	17,0	-8,3	
Intrarregional	1.451,0	1.657	1.951,0	2.272,0	2.392,0	2.573,0	2.913,0	2.700,0	2.885	3.241	3.708,0	14,2	4,5	11,2	
Participación													Promedio		
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Extrarregional	78,6	78,8	77,6	74,9	70,0	68,8	62,6	65,5	63,7	65,6	65,5	76,0	65,6	64,9	
Estados Unidos	34,7	38,1	38,6	36,1	35,9	35,5	29,1	32,5	31,4	33,4	33,2	36,7	32,4	32,7	
UE-25	27,3	25,2	23,2	20,8	18,2	16,7	14,2	13,3	13,5	13,6	13,4	22,9	14,7	13,5	
América Latina	4,1	4,4	6,8	7,8	7,3	7,1	7,2	7,1	7,7	7,9	10,6	6,1	7,1	8,8	
Asia	5,2	2,7	3,1	3,0	2,6	2,4	2,9	2,9	2,9	2,5	3,1	3,3	2,7	2,8	
Otros	7,3	8,5	5,8	7,3	6,0	7,2	9,2	9,7	8,3	8,3	5,1	7,0	8,7	7,2	
Intrarregional	21,4	21,2	22,4	25,1	30,0	31,2	37,4	34,5	36,3	34,4	34,5	24,0	34,4	35,1	
Contribución a la variación i.a.															
<i>Crecimiento total</i>	23,3	15,1	11,3	4,3	-12,1	3,4	-5,4	0,5	1,5	18,5	13,9	8,4	-0,5	11,3	
Extrarregional	19,4	12,1	7,6	0,6	-13,4	1,1	-9,5	3,3	-0,9	14,1	8,9	5,2	-1,7	7,4	
Estados Unidos	4,5	9,1	4,9	-0,9	-4,5	0,8	-7,9	3,6	-0,7	8,2	4,4	2,6	-1,2	4,0	
UE-25	9,5	1,7	0,6	-1,5	-4,8	-1,0	-3,2	-0,8	0,4	2,6	1,7	1,1	-1,7	1,6	
América Latina	0,0	0,9	3,2	1,3	-1,3	0,0	-0,2	0,0	0,7	1,6	4,2	0,8	-0,1	2,2	
Asia	3,5	-2,1	0,8	0,0	-0,7	-0,1	0,4	0,0	0,0	0,1	1,0	0,3	0,1	0,4	
Otros	1,9	2,4	-1,9	1,8	-2,0	1,5	1,5	0,5	-1,3	1,5	-2,5	0,4	1,2	-0,7	
Intrarregional	3,9	3,0	3,8	3,7	1,3	2,3	4,1	-2,7	2,4	4,5	5,0	3,1	1,2	3,9	

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005), y Banco Central de Costa Rica para Costa Rica (1997-2005).

La participación (%) se calcula como porcentaje del total. Las contribuciones al crecimiento se definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total.

PCA: Promedio simple del crecimiento anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

CUADRO A13
MCCA: IMPORTACIONES DE BIENES POR PAÍS/REGIÓN DE ORIGEN, SIN MAQUILA
(1995-2005 - Valor en US\$ millones y participación/contribución en porcentaje)

Valor	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	PCA (%)			
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{al}	
<i>Total</i>	11.860	12.294,0	14.206,0	16.142,0	16.219,0	17.113	18.179,0	19.718,0	21.435,0	24.427,0	27.634,0	11,3	6,7	11,9	
Extrarregional	10.391	10.749,0	12.250,0	13.778,0	13.833,0	14.395	15.322,0	16.732,0	18.427,0	21.089,0	23.865,0	6,1	6,6	12,6	
Estados Unidos	5.202	5.426,0	6.133,0	6.765,0	6.555,0	6.330	6.231,0	7.462,0	8.046,0	8.513,0	9.173,0	7,2	4,9	7,1	
UE-25	1.335	1.248,0	1.376,0	1.600,0	1.507,0	1.628	1.668,0	1.947,0	2.303,0	2.512,0	2.493,0	10,7	9,1	8,9	
América Latina	1.904	2.013,0	2.570,0	2.678,0	2.941,0	3.581	3.814,0	3.573,0	4.059,0	5.114,0	7.524,0	9,6	7,3	28,9	
Asia	931	924,0	1.043,0	1.525,0	1.401,0	1.265	1.675,0	1.768,0	2.059,0	2.488,0	3.013,0	34,0	9,4	19,5	
Otros	1.019	1.136,3	1.127,7	1.209,6	1.428,5	1.592	1.934,5	1.982,3	1.960,1	2.462,6	1.662,6	12,5	11,8	-2,7	
Intrarregional	1.469	1.545,0	1.956,0	2.364,0	2.386,0	2.718	2.857,0	2.986,0	3.009,0	3.338,0	3.769,0	14,2	7,9	8,2	
Participación													Promedio		
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Extrarregional	87,6	87,4	86,2	85,4	85,3	84,1	84,3	84,9	86,0	86,3	86,4	86,4	84,4	86,2	
Estados Unidos	43,9	44,1	43,2	41,9	40,4	37,0	34,3	37,8	37,5	34,9	33,2	42,7	36,4	35,2	
UE-25	11,3	10,2	9,7	9,9	9,3	9,5	9,2	9,9	10,7	10,3	9,0	10,1	9,5	10,0	
América Latina	16,1	16,4	18,1	16,6	18,1	20,9	21,0	18,1	18,9	20,9	27,2	17,1	20,0	22,4	
Asia	7,9	7,5	7,3	9,4	8,6	7,4	9,2	9,0	9,6	10,2	10,9	8,2	8,5	10,2	
Otros	8,6	9,2	7,9	7,5	8,8	9,3	10,6	10,1	9,1	10,1	6,0	8,4	10,0	8,4	
Intrarregional	12,4	12,6	13,8	14,6	14,7	15,9	15,7	15,1	14,0	13,7	13,6	13,6	15,6	13,8	
Contribución a la variación i.a.															
<i>Total</i>	17,3	3,7	15,6	13,6	0,5	5,5	6,2	8,5	8,7	14,0	13,1	10,1	6,7	11,9	
Extrarregional	15,4	3,0	12,2	10,8	0,3	3,5	5,4	7,8	8,6	12,4	11,4	8,3	5,5	10,8	
Estados Unidos	9,0	1,9	5,7	4,4	-1,3	-1,4	-0,6	6,8	3,0	2,2	2,7	4,0	1,6	2,6	
UE-25	1,6	-0,7	1,0	1,6	-0,6	0,7	0,2	1,5	1,8	1,0	-0,1	0,6	0,8	0,9	
América Latina	3,2	0,9	4,5	0,8	1,6	3,9	1,4	-1,3	2,5	4,9	9,9	2,2	1,3	5,8	
Asia	-0,1	-0,1	1,0	3,4	-0,8	-0,8	2,4	0,5	1,5	2,0	2,1	0,7	0,7	1,9	
Otros	1,7	1,0	-0,1	0,6	1,4	1,0	2,0	0,3	-0,1	2,3	-3,3	0,9	1,1	-0,3	
Intrarregional	2,0	0,6	3,3	2,9	0,1	2,0	0,8	0,7	0,1	1,5	1,8	1,8	1,2	1,1	

Notas: ^{al} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005), y Banco Central de Costa Rica para Costa Rica (1997-2005).

La participación (%) se calcula como porcentaje del total. Las contribuciones al crecimiento se definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total.

PCA (%): Promedio del Crecimiento Anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

CUADRO A14
MCCA: BALANZA COMERCIAL DE BIENES, SIN MAQUILA
(1995-2005 - Saldo en US\$ millones)

Valor	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	-5.073	-4.483	-5.509	-7.072	-8.246	-8.873	-10.384	-11.882	-13.481	-14.998	-16.895	-6.077	-10.380	-15.125
Extrarregional	-5.055	-4.594	-5.504	-6.981	-8.252	-8.728	-10.441	-11.595	-13.358	-14.901	-16.834	-6.077	-10.255	-15.031
Estados Unidos	-2.844	-2.453	-2.779	-3.490	-3.692	-3.407	-3.962	-4.912	-5.551	-5.363	-5.606	-3.052	-4.094	-5.507
UE-25	518	722	639	284	-58	-255	-563	-905	-1.231	-1.233	-1.051	421	-574	-1.172
América Latina	-1.624	-1.671	-1.975	-1.974	-2.357	-2.999	-3.251	-3.013	-3.444	-4.368	-6.380	-1.920	-3.088	-4.731
Asia	-579	-716	-769	-1.254	-1.194	-1.069	-1.446	-1.541	-1.831	-2.253	-2.680	-902	-1.352	-2.255
Otros	-525	-476	-620	-547	-952	-998	-1.219	-1.224	-1.300	-1.684	-1.117	-624	-1.147	-1.367
Intrarregional	-18	112	-5	-92	6	-144	56	-286	-123	-97	-61	1	-125	-94

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005), y Banco Central de Costa Rica para Costa Rica (1997-2005).

El saldo de la balanza intrarregional es distinto de cero debido a diferencias entre los países en la manera de reportar los flujos de comercio.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA, Banco Central de Costa Rica.

CUADRO A15
MCCA: EXPORTACIONES DE LA MAQUILA ^{a/}
(1997-2005 - Valor en US\$ millones y participación/contribución en porcentaje)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	PCA (%)		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
MCCA	5.438	7.285	9.306	9.764	9.105	9.447	11.172	11.472	11.942	30,9	0,6	8,3
Costa Rica	1.319	2.381	3.985	3.355	2.714	2.985	3.635	3.621	4.072	74,0	-8,3	11,3
El Salvador	1.055	1.185	1.333	1.609	1.650	1.757	1.873	1.921	1.818	12,4	9,9	1,3
Guatemala	978	1.150	1.246	1.497	1.628	1.700	1.825	2.105	2.002	13,0	11,1	5,9
Honduras	1.923	2.388	2.546	3.072	2.816	2.658	3.405	3.229	3.368	15,4	2,2	9,1
Nicaragua	163	182	196	231	296	347	434	597	682	9,7	21,0	25,6
Participación											Promedio	
MCCA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica	24,2	32,7	42,8	34,4	29,8	31,6	32,5	31,6	34,1	33,2	31,9	32,7
El Salvador	19,4	16,3	14,3	16,5	18,1	18,6	16,8	16,7	15,2	16,7	17,7	16,2
Guatemala	18,0	15,8	13,4	15,3	17,9	18,0	16,3	18,3	16,8	15,7	17,1	17,1
Honduras	35,4	32,8	27,4	31,5	30,9	28,1	30,5	28,1	28,2	31,8	30,2	28,9
Nicaragua	3,0	2,5	2,1	2,4	3,3	3,7	3,9	5,2	5,7	2,5	3,1	4,9
Contribución a la variación i.a.												
<i>Crecimiento total</i>	...	34,0	27,7	4,9	-6,7	3,8	18,3	2,7	4,1	30,9	0,6	8,3
Costa Rica	...	19,5	22,0	-6,8	-6,6	3,0	6,9	-0,1	3,9	20,8	-3,5	3,6
El Salvador	...	2,4	2,0	3,0	0,4	1,2	1,2	0,4	-0,9	2,2	1,5	0,3
Guatemala	...	3,2	1,3	2,7	1,3	0,8	1,3	2,5	-0,9	2,2	1,6	1,0
Honduras	...	8,6	2,2	5,7	-2,6	-1,7	7,9	-1,6	1,2	5,4	0,4	2,5
Nicaragua	...	0,3	0,2	0,4	0,7	0,6	0,9	1,5	0,7	0,3	0,5	1,0

Notas: ^{a/} Incluye las zonas francas de exportación. Los datos de maquila para Costa Rica, El Salvador, y Guatemala (a partir de 2002) y Nicaragua corresponden a la información suministrada por los bancos centrales de los respectivos países. Para Guatemala sólo se consideran las exportaciones cobijadas por el Decreto 29-89 del Congreso de la República (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila). Los datos de Guatemala (1997-2002) corresponden a USITC. Las maquilas de Honduras se calcularon como la diferencia entre exportaciones de Honduras al mundo y las importaciones del mundo desde Honduras.

^{b/} Datos preliminares para 2005.

Las contribuciones al crecimiento se definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total.

PCA (%): Promedio del Crecimiento Anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, USITC, SIECA y bancos centrales.

CUADRO A16
MCCA: IMPORTACIONES DE LA MAQUILA ^{a/}
(1997-2005 - Valor en US\$ millones y participación/contribución en porcentaje)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	PCA (%)		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
<i>MCCA</i>	4.453	5.670	6.258	7.088	7.150	7.430	8.272	8.723	9.447	18,8	6,0	8,4
Costa Rica	1.154	1.886	2.187	2.133	2.287	2.489	2.484	2.736	3.459	39,7	4,5	12,1
El Salvador	764	847	955	1.153	1.161	1.283	1.379	1.457	1.404	11,8	10,6	3,2
Guatemala	766	865	959	1.123	1.232	1.355	1.406	1.663	1.680	11,9	12,3	7,7
Honduras	1.667	1.960	2.036	2.530	2.283	2.068	2.702	2.437	2.417	10,7	1,7	6,7
Nicaragua	103	113	122	148	188	236	301	430	487	9,0	24,6	28,0
Participación										Promedio		
<i>MCCA</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica	25,9	33,3	34,9	30,1	32,0	33,5	30,0	31,4	36,6	31,4	31,9	32,7
El Salvador	17,2	14,9	15,3	16,3	16,2	17,3	16,7	16,7	14,9	15,8	16,6	16,1
Guatemala	17,2	15,3	15,3	15,9	17,2	18,2	17,0	19,1	17,8	15,9	17,1	18,0
Honduras	37,4	34,6	32,5	35,7	31,9	27,8	32,7	27,9	25,6	34,8	31,8	28,7
Nicaragua	2,3	2,0	1,9	2,1	2,6	3,2	3,6	4,9	5,2	2,1	2,6	4,6
Contribución a la variación i.a.												
<i>Crecimiento total</i>	...	27,3	10,4	13,3	0,9	3,9	11,3	5,5	8,3	18,8	6,0	8,4
Costa Rica	...	16,4	5,3	-0,9	2,2	2,8	-0,1	3,1	8,3	10,9	1,4	3,8
El Salvador	...	1,9	1,9	3,2	0,1	1,7	1,3	0,9	-0,6	1,9	1,7	0,5
Guatemala	...	2,2	1,6	2,6	1,5	1,7	0,7	3,1	0,2	1,9	2,0	1,3
Honduras	...	6,6	1,3	7,9	-3,5	-3,0	8,5	-3,2	-0,2	4,0	0,5	1,7
Nicaragua	...	0,2	0,2	0,4	0,6	0,7	0,9	1,6	0,7	0,2	0,5	1,0

Notas: ^{a/} Incluye zonas francas de exportación. Los datos de maquila para Costa Rica, El Salvador, y Guatemala (a partir de 2002) y Nicaragua corresponden a la información suministrada por los bancos centrales de los respectivos países. Para Guatemala sólo se consideran las exportaciones cobijadas por el Decreto 29-89 del Congreso de la República (Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila). Los datos de Guatemala (1997-2002) corresponden a USITC para las exportaciones; las importaciones fueron estimadas como exportaciones de maquila-valor agregado de maquila (Fuente: CEPAL). La maquila de Honduras se calculó como la diferencia entre exportaciones de Honduras al mundo y las importaciones del mundo desde Honduras.

^{b/} Datos preliminares de 2005.

Las contribuciones al crecimiento se definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total. PCA(%) corresponde a Promedio del Crecimiento Anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, USITC, SIECA y bancos centrales.

CUADRO A17
MCCA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE BIENES ^{a/}
(1995-2005 - Valor en US\$ millones y variación i.a., participación y contribución en porcentaje)

Valor	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	Promedio		
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
<i>MCCA</i>	1.451	1.657	1.951	2.272	2.392	2.573	2.913	2.700	2.885	3.241	3.708	1.944,5	2.728,7	3.278,0
Costa Rica	350	384	411	479	532	558	559	524	575	666	751	431,2	546,8	664,0
El Salvador	416	455	576	616	627	740	723	740	746	822	914	538,0	734,5	827,4
Guatemala	566	578	683	748	790	815	1.059	700	1.089	1.248	1.404	672,9	857,9	1.247,0
Honduras	37	139	159	305	299	296	399	466	252	313	345	187,8	386,9	303,5
Nicaragua	83	101	121	122	145	164	174	270	223	192	294	114,6	202,7	236,0
Participación														
<i>MCCA</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica	24,1	23,2	21,1	21,1	22,2	21,7	19,2	19,4	19,9	20,5	20,2	22,3	20,1	20,2
El Salvador	28,7	27,5	29,5	27,1	26,2	28,8	24,8	27,4	25,9	25,4	24,7	27,8	27,0	25,3
Guatemala	39,0	34,9	35,0	32,9	33,0	31,7	36,4	25,9	37,7	38,5	37,9	35,0	31,3	38,0
Honduras	2,5	8,4	8,2	13,4	12,5	11,5	13,7	17,3	8,7	9,7	9,3	9,0	14,2	9,2
Nicaragua	5,7	6,1	6,2	5,4	6,1	6,4	6,0	10,0	7,7	5,9	7,9	5,9	7,4	7,2
Variación i.a.														
<i>MCCA</i>	17,2	14,2	17,7	16,5	5,3	7,6	13,2	-7,3	6,9	12,3	14,4	14,2	4,5	11,2
Costa Rica	22,3	9,9	7,0	16,7	10,9	4,8	0,2	-6,2	9,8	15,7	12,7	13,4	-0,4	12,8
El Salvador	17,7	9,4	26,6	7,0	1,7	18,1	-2,4	2,4	0,8	10,2	11,2	12,5	6,1	7,4
Guatemala	19,1	2,2	18,2	9,5	5,5	3,2	29,9	-34,0	55,7	14,6	12,5	10,9	-0,3	27,6
Honduras	-8,1	276,9	15,0	91,4	-2,1	-1,0	34,7	17,0	-45,9	24,1	10,4	74,6	16,9	-3,8
Nicaragua	-1,0	21,9	19,8	1,0	18,4	13,2	5,9	55,3	-17,5	-13,9	53,1	12,0	24,8	7,2
Contribución a la variación i.a.														
Crecimiento total	17,2	14,2	17,7	16,5	5,3	7,6	13,2	-7,3	6,9	12,3	14,4	14,2	4,5	11,2
Costa Rica	5,2	2,4	1,6	3,5	2,3	1,1	0,1	-1,2	1,9	3,1	2,6	3,0	0,0	2,6
El Salvador	5,0	2,7	7,3	2,1	0,5	4,8	-0,7	0,6	0,2	2,6	2,8	3,5	1,6	1,9
Guatemala	7,3	0,8	6,4	3,3	1,8	1,1	9,5	-12,3	14,4	5,5	4,8	3,9	-0,6	8,3
Honduras	-0,3	7,0	1,3	7,5	-0,3	-0,1	4,0	2,3	-7,9	2,1	1,0	3,0	2,1	-1,6
Nicaragua	-0,1	1,3	1,2	0,1	1,0	0,8	0,4	3,3	-1,8	-1,1	3,1	0,7	1,5	0,1

Notas: ^{a/} Sin maquila.

^{b/} Datos preliminares para 2005.

Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005) y Banco Central de Costa Rica para Costa Rica (1997-2005).

La participación (%) se calcula como porcentaje del total. Las contribuciones al crecimiento se definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

CUADRO A18
MCCA: IMPORTACIONES INTRARREGIONALES DE BIENES ^{a/}
(1995-2005 - Valor en US\$ millones y variación i.a., participación y contribución en porcentaje)

Valor	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	Promedio		
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
MCCA	1.469	1.545	1.956	2.364	2.386	2.718	2.857	2.986	3.009	3.338	3.769	1.943,8	2.853,5	3.371,7
Costa Rica	235	250	296	310	295	289	291	308	313	321	361	277,3	296,0	331,5
El Salvador	470	506	576	599	637	821	820	820	867	946	1.015	557,6	820,4	942,7
Guatemala	291	243	411	608	485	615	777	798	831	908	986	407,6	729,7	908,6
Honduras	244	287	341	429	449	502	503	612	584	661	830	350,1	539,4	691,8
Nicaragua	228	260	331	418	519	490	465	448	413	501	576	351,2	467,9	497,0
Participación														
MCCA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica	16,0	16,2	15,1	13,1	12,4	10,6	10,2	10,3	10,4	9,6	9,6	14,6	10,4	9,9
El Salvador	32,0	32,7	29,5	25,3	26,7	30,2	28,7	27,5	28,8	28,3	26,9	29,2	28,8	28,0
Guatemala	19,8	15,7	21,0	25,7	20,3	22,6	27,2	26,7	27,6	27,2	26,2	20,5	25,5	27,0
Honduras	16,6	18,6	17,4	18,2	18,8	18,5	17,6	20,5	19,4	19,8	22,0	17,9	18,9	20,4
Nicaragua	15,5	16,8	16,9	17,7	21,8	18,0	16,3	15,0	13,7	15,0	15,3	17,7	16,4	14,7
Variación i.a.														
MCCA	15,9	5,2	26,6	20,9	1,0	13,9	5,1	4,5	0,7	10,9	12,9	13,9	7,9	8,2
Costa Rica	1,9	6,0	18,7	4,6	-4,6	-2,2	0,7	5,7	1,5	2,8	12,2	5,3	1,4	5,5
El Salvador	18,1	7,6	13,9	4,0	6,4	28,8	-0,1	0,0	5,8	9,1	7,3	10,0	9,6	7,4
Guatemala	-0,3	-16,6	69,4	47,8	-20,2	26,8	26,4	2,7	4,2	9,3	8,6	16,0	18,6	7,4
Honduras	56,5	17,6	18,8	25,9	4,8	11,8	0,2	21,7	-4,6	13,1	25,7	24,7	11,2	11,4
Nicaragua	20,1	13,9	27,5	26,2	24,2	-5,5	-5,2	-3,6	-7,8	21,3	15,0	22,4	-4,8	9,5
Contribución a la variación i.a.														
Crecimiento total	15,9	5,2	26,6	20,9	1,0	13,9	5,1	4,5	0,7	10,9	12,9	13,9	7,9	8,2
Costa Rica	0,3	1,0	3,0	0,7	-0,6	-0,3	0,1	0,6	0,2	0,3	1,2	0,9	0,1	0,5
El Salvador	5,7	2,4	4,6	1,2	1,6	7,7	0,0	0,0	1,6	2,6	2,1	3,1	2,6	2,1
Guatemala	-0,1	-3,3	10,9	10,0	-5,2	5,4	6,0	0,7	1,1	2,6	2,3	2,5	4,0	2,0
Honduras	6,9	2,9	3,5	4,5	0,9	2,2	0,0	3,8	-0,9	2,6	5,1	3,7	2,0	2,2
Nicaragua	3,0	2,2	4,6	4,4	4,3	-1,2	-0,9	-0,6	-1,2	2,9	2,2	3,7	-0,9	1,3

Notas: ^{a/} Sin maquila.

^{b/} Datos preliminares para 2005.

Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005) y Banco Central de Costa Rica para Costa Rica (1997-2005).

La participación (%) se calcula como porcentaje del total. Las contribuciones al crecimiento se definen como el crecimiento ponderado por la proporción sobre el total.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

CUADRO A19
MCCA: BALANZA COMERCIAL INTRARREGIONAL DE BIENES ^{a/}
(1995-2005 - En US\$ millones)

Valor	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{b/}	Promedio		
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{b/}
Costa Rica	114	135	115	170	236	269	268	216	263	345	390	153,9	250,8	332,5
El Salvador	-54	-51	0	17	-11	-80	-98	-80	-121	-124	-101	-19,6	-86,0	-115,3
Guatemala	274	335	272	141	305	200	282	-98	258	340	418	265,4	128,2	338,4
Honduras	-207	-148	-181	-124	-151	-207	-105	-146	-332	-348	-485	-162,2	-152,5	-388,3
Nicaragua	-145	-159	-210	-295	-374	-326	-291	-178	-191	-310	-283	-236,7	-265,3	-261,0

Notas: ^{a/} Sin maquila.

^{b/} Datos preliminares para 2005.

Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005) y Banco Central de Costa Rica para Costa Rica (1997-2005).

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2, SIECA y Banco Central de Costa Rica.

CUADRO A20
MCCA: COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES
(1995-2005 - Como porcentaje del total)

Extrarregionales sin maquila	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Materiales crudos	4,4	5,3	5,2	5,7	5,5	5,9	7,3	9,1	6,8	6,3	6,1	5,2	7,5	6,4
Alimentos	76,7	72,5	78,3	81,6	79,2	79,6	80,9	72,1	76,9	74,0	73,3	77,7	77,5	74,7
Metales	0,7	1,3	1,6	1,3	1,2	1,7	1,3	2,0	2,4	2,8	2,9	1,2	1,7	2,7
Combustibles	1,0	1,6	2,0	1,5	2,5	4,4	4,0	4,9	5,0	3,9	4,6	1,7	4,4	4,5
Manufacturas	14,5	19,0	12,4	9,2	10,7	7,5	5,7	10,9	7,1	11,3	11,7	13,2	8,0	10,0
Otros	2,6	0,3	0,5	0,7	0,9	0,8	0,9	0,9	1,8	1,6	1,4	1,0	0,9	1,6

CUADRO A20 (CONTINUACIÓN)

Extrarregionales sin maquila	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
												1995-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
Extrarregionales con maquila														
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Materiales crudos	3,3	3,2	2,7	2,2	2,1	2,0	2,2	2,2	1,9	2,4	2,3	2,7	2,1	2,2
Alimentos	53,4	49,2	46,3	41,7	33,2	31,8	32,0	28,6	27,0	28,9	29,1	44,8	30,8	28,3
Metales	0,4	0,6	0,8	0,4	0,6	1,1	0,9	1,1	1,1	0,8	0,9	0,6	1,0	0,9
Combustibles	0,5	0,6	0,7	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,7	0,8	0,5	0,5	0,6
Manufacturas	41,2	45,2	48,6	53,3	61,2	62,6	62,2	64,9	67,6	65,5	65,1	49,9	63,2	66,1
Otros	1,1	1,2	0,9	1,8	2,4	2,0	2,2	2,8	2,0	1,8	1,7	1,5	2,3	1,8
Intrarregionales sin maquila														
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Materiales crudos	1,7	2,2	1,6	1,4	1,1	1,2	2,0	1,4	1,1	1,2	1,1	1,6	1,5	1,1
Alimentos	26,6	26,7	26,6	36,5	31,4	31,3	29,7	35,9	31,3	30,2	31,4	29,6	32,3	31,0
Metales	0,7	1,8	2,5	1,6	1,9	2,5	2,9	2,8	2,9	2,9	1,7	1,7	2,7	2,5
Combustibles	2,3	2,2	4,6	2,9	3,7	3,7	3,2	2,8	1,4	1,4	1,3	3,1	3,2	1,4
Manufacturas	68,6	66,9	64,8	57,6	61,9	61,3	62,1	57,2	63,2	64,3	64,5	63,9	60,2	64,0
Otros	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005. Se utilizaron datos de la SIECA para El Salvador (2005) y Guatemala (2005).

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SITC Rev. 2 y SIECA.

CUADRO A21
MCCA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS TOTALES, CON MAQUILA
(2000-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

2000-2002					2003-2005				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
080300	Bananos o plátanos	1.811	10,4	10,4	854213	Circuitos integrados monolíticos digitales	3.988	19,1	19,1
090111	Café sin tostar, no descafeinado	1.740	10,0	20,4	080300	Bananos o plátanos	1.970	9,4	28,5
611020	Jerseys, suéteres de punto o ganchillo	1.191	6,8	27,3	611020	Jerseys, suéteres de punto o ganchillo	1.625	7,8	36,3
854213	Circuitos integrados monolíticos digitales	1.048	6,0	33,3	847330	Partes y accesorios de máquinas	1.577	7,5	43,8
847330	Partes y accesorios de máquinas	1.043	6,0	39,3	090111	Café sin tostar, no descafeinado	1.436	6,9	50,7
610910	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	998	5,7	45,0	610910	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	1.279	6,1	56,8
620342	Pantalones largos, calzones y pantalones cortos	580	3,3	48,3	080430	Piñas	797	3,8	60,6
080430	Piñas	416	2,4	50,7	620342	Pantalones largos, calzones y pantalones cortos	588	2,8	63,4
170111	Azúcar de caña, sin refinar	369	2,1	52,9	901890	Otros instrumentos y aparatos	481	2,3	65,7
620462	Pantalones largos, calzones y pantalones cortos	354	2,0	54,9	170111	Azúcar de caña, sin refinar	448	2,1	67,9
610510	Camisas para hombres de algodón	286	1,6	56,5	620462	Pantalones largos, calzones y pantalones cortos	405	1,9	69,8
080719	Melones, sandías y papayas	276	1,6	58,1	080719	Melones, sandías y papayas	308	1,5	71,3
610711	Calzoncillos, con perneras o sin ellas	264	1,5	59,6	854430	Juegos de cables para encendido	301	1,4	72,7
901890	Otros instrumentos y aparatos	262	1,5	61,1	610711	Calzoncillos, con perneras o sin ellas	254	1,2	73,9
621210	Sostenes	251	1,4	62,6	854230	Circuitos integrados monolíticos no digitales	251	1,2	75,1
620520	Camisas para hombres de algodón	249	1,4	64,0	611030	Jerseys, suéteres de punto o ganchillo	249	1,2	76,3
610821	Bragas	243	1,4	65,4	610821	Bragas	238	1,1	77,5
030613	Camarones y quisquillas congelados	230	1,3	66,7	030613	Camarones y quisquillas congelados	235	1,1	78,6
610990	Camisetas de todo tipo, de punto o ganchillo	197	1,1	67,9	621210	Sostenes	229	1,1	79,7
060491	Follaje, ramas y otras partes de plantas	179	1,0	68,9	610462	Pantalones, delantales y overoles con tirantes, calzones y pantalones cortos	205	1,0	80,7
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>11.984</i>	<i>68,9</i>		<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>16.864</i>	<i>80,7</i>	

Notas: Maquila incluye zonas francas de exportación. Las cifras de las exportaciones corresponden a la suma de las importaciones del resto del mundo provenientes del MCCA.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A22
MCCA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS IMPORTADOS TOTALES, CON MAQUILA
(2000-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

2000-2002					2003-2005				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	524	2,0	2,0	271000	Aceites de petróleo, excepto los aceites crudos	1.546	4,6	4,6
600292	Otros tejidos de punto de algodón	488	1,9	4,0	854213	Semiconductores de óxido metálico	1.047	3,1	7,8
854213	Semiconductores de óxido metálico	469	1,8	5,8	600292	Otros tejidos de punto de algodón	827	2,5	10,3
880240	Aviones y demás aeronaves	455	1,8	7,6	300490	Medicamentos, otros	402	1,2	11,5
610910	T-shirts y camisetas interiores de algodón	451	1,8	9,3	270900	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	373	1,1	12,6
300490	Medicamentos, otros	328	1,3	10,6	852520	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado	355	1,1	13,7
271000	Aceites de petróleo, excepto los aceites crudos	247	1,0	11,6	870323	Demás vehículos automóviles para transporte de personas	318	1,0	14,6
870323	Demás vehículos automóviles para transporte de personas	234	0,9	12,5	880240	Aviones y demás aeronaves	298	0,9	15,5
620342	Pantalones para hombre, de algodón	227	0,9	13,4	854290	Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	257	0,8	16,3
210690	Preparaciones alimenticias, otros	206	0,8	14,2	100590	Maíz, los demás	231	0,7	17,0
611790	Demás complementos (accesorios) de vestir	192	0,7	14,9	847330	Partes y accesorios de maquinas	221	0,7	17,6
852520	Aparatos emisores con aparato receptor incorporado	174	0,7	15,6	870421	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	217	0,7	18,3
100590	Maíz, los demás	172	0,7	16,3	210690	Preparaciones alimenticias, otros	215	0,6	18,9
621210	Sostenes (corpiños)	165	0,6	16,9	600230	Demás tejidos de punto	192	0,6	19,5
847330	Partes y accesorios de maquinas	154	0,6	17,5	100190	Trigo y morcajo (tranquillon), los demás	192	0,6	20,1
100190	Trigo y morcajo (tranquillon), los demás	150	0,6	18,1	520512	Hilados de algodón	172	0,5	20,6
621790	Demás complementos (accesorios) de vestir, partes	150	0,6	18,7	600210	Los demás tejidos de punto.	165	0,5	21,1
870421	Vehículos automóviles para transporte de mercancías	127	0,5	19,2	620342	Pantalones para hombre, de algodón	155	0,5	21,6
580710	Etiquetas, escudos y artículos similares tejidos	116	0,5	19,7	610910	T-shirts y camisetas interiores de algodón	147	0,4	22,0
480411	Papel y cartón kraft	112	0,4	20,1	480411	Papel y cartón kraft	141	0,4	22,4
<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>5.139</i>	<i>20,1</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>7.473</i>	<i>22,4</i>	

Nota: Maquila incluye zonas francas de exportación. Las cifras de importaciones corresponden a la suma de las exportaciones del resto del mundo provenientes de MCCA.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A23
MCCA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL ^{a/}
(2000-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

2000-2002					2003-2005				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
300490	Medicamentos	126	4,6	4,6	300490	Medicamentos	146	4,4	4,4
210690	Otros preparados alimenticios	96	3,5	8,2	210690	Otros preparados alimenticios	128	3,9	8,3
721041	Productos laminados planos de hierro	46	1,7	9,8	340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	57	1,7	10,1
340111	Jabón en forma de barras o pastillas	45	1,6	11,5	271000	Aceites de petróleo	53	1,6	11,7
721420	Barras, varillas de hierro y acero	38	1,4	12,9	220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	50	1,5	13,2
190410	Preparados alimenticios con cereales	38	1,4	14,2	190410	Preparados alimenticios con cereales	43	1,3	14,6
170490	Otros artículos de confitería sin cacao	34	1,2	15,5	392330	Artículos de plástico para envasado	42	1,3	15,8
271000	Aceites de petróleo	30	1,1	16,6	721041	Productos laminados planos de hierro	41	1,2	17,1
481910	Cajas de papel o cartón	30	1,1	17,7	721420	Barras, varillas de hierro y acero	35	1,1	18,1
151190	Aceite refinado y sus fracciones	29	1,1	18,8	340220	Preparados para lavado y limpieza	34	1,0	19,2
220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	29	1,1	19,8	190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	34	1,0	20,2
481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	29	1,0	20,9	151190	Aceite refinado y sus fracciones	33	1,0	21,2
481810	Papel higiénico	27	1,0	21,9	190590	Otros productos de panadería, pastelería o galletería	32	1,0	22,2
190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	27	1,0	22,9	854459	Otros conductores eléctricos	32	1,0	23,2
701091	Garrafas, botellas, frascos, y otros recipientes de vidrio	26	1,0	23,8	380830	Herbicidas y productos antigerminantes	32	1,0	24,2
720429	Desperdicios (chatarra) de otros aceros	26	0,9	24,8	481910	Cajas de papel o cartón	31	0,9	25,1
151110	Aceite en bruto	24	0,9	25,7	481810	Papel higiénico	30	0,9	26,0
854459	Otros conductores eléctricos	24	0,9	26,5	701092	Tapones, tapas y otros cierres de vidrio	30	0,9	26,9
340220	Preparados para lavado y limpieza	23	0,9	27,4	210390	Otras salsas y preparados para salsas	30	0,9	27,8
071332	Frijoles	23	0,8	28,2	481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	29	0,9	28,7
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>771</i>	<i>28,2</i>		<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>942</i>	<i>28,7</i>	

Notas: ^{a/} Con maquila (incluye zonas francas de exportación) para Costa Rica (2000-2005) y Guatemala (2005). Se excluyen las exportaciones de El Salvador para 2005.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A24
MCCA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS IMPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL ^{a/}
(2000-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

2000-2002					2003-2005				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
300490	Medicamentos, otros	102	3,6	3,6	300490	Medicamentos, otros	124	3,7	3,7
210690	Preparaciones alimenticias, otros	84	3,0	6,5	210690	Preparaciones alimenticias, otros	117	3,5	7,1
721041	Laminados planos de hierro o acero	52	1,8	8,4	190410	Preparados alimenticios con cereales	53	1,6	8,7
721420	Barras, varillas de hierro y acero	45	1,6	9,9	220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	52	1,6	10,3
340220	Preparados para lavado y limpieza	45	1,6	11,5	392330	Botellas, frascos y artículos similares	50	1,5	11,8
340111	Jabón en forma de barras o pastillas	42	1,5	13,0	340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	49	1,4	13,2
190410	Preparados alimenticios con cereales	42	1,5	14,5	481810	Papel higiénico	47	1,4	14,6
481910	Cartones y papel corrugado	36	1,3	15,8	340220	Preparados para lavado y limpieza	47	1,4	16,0
220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	32	1,1	16,9	721420	Barras, varillas de hierro y acero	41	1,2	17,2
271600	Energía eléctrica	31	1,1	18,0	190590	Productos de panadería, pastelería o galletería	38	1,1	18,3
481810	Papel higiénico	30	1,0	19,0	190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	38	1,1	19,5
701091	Tapones, tapas y cierres de vidrio, otros	30	1,0	20,1	721041	Laminados planos de hierro o acero	37	1,1	20,6
340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	29	1,0	21,1	240220	Cigarrillos	33	1,0	21,5
190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	28	1,0	22,1	151190	Aceite de palma, otros	33	1,0	22,5
481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	28	1,0	23,1	481910	Cartones y papel corrugado	31	0,9	23,4
110220	Harina de maíz	27	0,9	24,0	481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	30	0,9	24,3
151190	Aceite refinado y sus fracciones	26	0,9	24,9	854459	Conductores eléctricos	30	0,9	25,2
854459	Conductores eléctricos	26	0,9	25,8	210390	Salsas, condimentos, otros	29	0,9	26,1
190590	Productos de panadería, pastelería o galletería	25	0,9	26,7	701092	Tapones, tapas y otros cierres de vidrio	29	0,8	26,9
230990	Alimento para animales	24	0,9	27,6	271000	Petróleo, aceites	27	0,8	27,7
<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>787</i>	<i>27,6</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>934</i>	<i>27,7</i>	

Notas: ^{a/} Con maquila (incluye zonas francas de exportación) para Costa Rica (2000-2005) y Guatemala (2005). Se excluyen las exportaciones de El Salvador para 2005.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A25
COSTA RICA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS/IMPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL ^{al}
(2003-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

Exportaciones					Importaciones				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
210690	Otros preparados alimenticios	101	15,2	15,2	340220	Preparados para lavado y limpieza	18	5,3	5,3
300490	Medicamentos, otros	74	11,2	26,5	071333	Frijoles	14	4,1	9,5
481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	28	4,3	30,7	300490	Medicamentos, otros	14	4,1	4,1
854459	Conductores eléctricos	24	3,7	34,4	190410	Preparados alimenticios con cereales	12	3,7	7,8
210390	Salsas, condimentos, otros	23	3,5	37,9	271000	Petróleo, aceites	10	3,1	3,1
841821	Refrigeradores de compensión	19	2,8	40,7	610721	Camisones y pijamas de algodón	9	2,7	5,8
701092	Tapones, tapas y otros cierres de vidrio	18	2,7	43,4	240220	Cigarrillos de tabaco	8	2,6	2,6
721041	Productos laminados planos de hierro	18	2,7	46,0	330610	Dentífricos	8	2,4	5,0
190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	15	2,3	48,3	400122	Caucho natural	7	2,0	2,0
392330	Artículos de plástico para envasado	14	2,1	50,4	110100	Harina de trigo	6	1,7	3,7
550810	Hilo de coser de fibras sintéticas	12	1,8	52,2	392321	Artículos para envasado de polímeros de etileno	5	1,6	1,6
151190	Aceite refinado y sus fracciones	11	1,7	53,9	481810	Papel higiénico	5	1,6	3,2
380820	Fungicidas	9	1,4	55,3	210690	Otros preparados alimenticios	5	1,4	1,4
210320	"Ketchup" y demás salsas de tomate	9	1,4	56,7	721049	Laminados de hierro o acero, otros	4	1,3	2,7
380830	Herbicidas	9	1,3	58,0	620342	Pantalones largos, calzones y pantalones cortos	4	1,2	1,2
391723	Tubos y accesorios de tubería	9	1,3	59,3	340111	Jabón en forma de barras o pastillas	4	1,2	2,4
040120	Leche con 1% a 6% de grasa	9	1,3	60,6	640399	Zapatos de cuero, otros	4	1,1	1,1
401110	Neumáticos para automóviles	9	1,3	61,9	210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos	4	1,1	2,2
732111	Estufas de combustibles gaseosos	9	1,3	63,2	380820	Fungicidas	3	1,0	1,0
040221	Leche en polvo	8	1,2	64,4	380810	Insecticidas	3	1,0	2,1
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>427</i>	<i>49,0</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>147</i>	<i>40,0</i>	

Nota: ^{al} Con maquila (incluye zonas francas de exportación).

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A26
EL SALVADOR: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS/IMPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL
(2003-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

Exportaciones					Importaciones				
Subpartida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Subpartida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
271000	Aceites de petróleo	39	5,0	5,0	271600	Energía eléctrica	29	3,1	3,1
300490	Medicamentos, otros	29	3,7	8,7	340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	23	2,6	5,7
481810	Papel higiénico	28	3,6	12,3	210690	Otros preparados alimenticios	23	2,5	8,3
190410	Preparados alimenticios con cereales	27	3,4	15,8	220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	22	2,4	10,6
340220	Preparados para lavado y limpieza	25	3,1	18,9	300490	Medicamentos, otros	20	2,2	12,9
210690	Otros preparados alimenticios	24	3,1	22,0	020130	Carne bovina deshuesada	20	2,2	15,1
392330	Artículos de plástico para envasado	18	2,3	24,3	151190	Aceite refinado y sus fracciones	17	1,9	17,0
481910	Cajas de papel o cartón	16	2,1	26,4	020110	Carne bovina en canales	15	1,7	18,7
190490	Productos a base de cereales	14	1,7	28,1	151620	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	15	1,7	20,4
220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	13	1,7	29,8	80300	Bananos o plátanos	14	1,6	22,0
721420	Barras, varillas de hierro y acero	13	1,7	31,5	151110	Aceite en bruto	14	1,6	23,5
220290	Agua, aguas minerales y gaseosas, las demás	12	1,5	33,0	070200	Tomates frescos o refrigerados	13	1,5	25,0
720917	Productos laminados planos de hierro	12	1,5	34,5	040630	Queso fundido	11	1,2	26,2
760429	Barras y perfiles, de aluminio.	12	1,5	36,0	040690	Los demás quesos	11	1,2	27,4
392410	Vajilla y platos, de plástico.	12	1,5	37,5	721420	Barras de hierro surcos o relieves	10	1,1	28,6
300420	Antibióticos	10	1,3	38,7	010290	Animales vivos de la especie bovina	10	1,1	29,7
841821	Refrigeradores de compensación	9	1,2	39,9	721041	Barras de hierro, ondulados	10	1,1	30,7
190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	9	1,2	41,1	392330	Artículos de plástico para envasado	9	1,0	31,7
200980	jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza	9	1,2	42,2	730630	Tubos para oleoductos	9	1,0	32,7
170490	Artículos de confitería sin cacao	9	1,1	43,3	240220	Cigarrillos	9	1,0	33,7
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>340</i>	<i>43,3</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>305</i>	<i>33,7</i>	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A27
GUATEMALA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS/IMPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL ^{a/}
(2003-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

Exportaciones					Importaciones				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
300490	Medicamentos, otros	49	3,9	3,9	210690	Otros preparados alimenticios	45	5,0	5,0
220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	33	2,6	6,6	300490	Medicamentos, otros	42	4,6	9,6
190410	Preparados alimenticios con cereales	23	1,9	8,4	392330	Botellas, frascos y artículos similares	20	2,2	11,8
380830	Herbicidas	22	1,8	10,2	481910	Cartones y papel corrugado	17	1,9	13,7
330610	Dentífricos	22	1,7	11,9	481810	Papel higiénico	17	1,9	15,5
721041	Productos laminados planos de hierro	22	1,7	13,7	190590	Productos de panadería, pastelería o galletería	14	1,6	17,1
300450	Vitaminas	22	1,7	15,4	340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	14	1,6	18,6
271112	Propano	19	1,5	16,9	481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	14	1,5	20,2
210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos	18	1,5	18,4	190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	14	1,5	21,7
271000	Petróleo, aceites	18	1,5	19,8	721420	Barras, varillas de hierro y acero	14	1,5	23,2
850610	Pilas y baterías de magnesio	18	1,4	21,2	190410	Preparados alimenticios con cereales	14	1,5	24,7
690890	Placas y baldosas, de cerámica, otros	17	1,3	22,6	271000	Petróleo, aceites	13	1,4	26,1
721420	Barras, varillas de hierro y acero	16	1,3	23,8	220290	Agua, aguas minerales y gaseosas, las demás	12	1,4	27,4
391723	Tubos y accesorios de tubería	16	1,3	25,1	190490	Productos a base de cereales	12	1,4	28,8
340220	Preparados para lavado y limpieza	16	1,2	26,3	720410	Desperdicios y desechos (chatarra)	11	1,3	30,1
330300	Perfumes y aguas de tocador	16	1,2	27,6	854459	Conductores eléctricos	11	1,2	31,3
340290	Preparados para lavado y limpieza, otros	15	1,2	28,8	220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	11	1,2	32,5
380810	Insecticidas	14	1,2	29,9	340220	Preparados para lavado y limpieza	10	1,1	33,6
151620	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	14	1,1	31,0	481910	Cartones y papel corrugado	9	1,0	34,6
340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	14	1,1	32,2	481920	Cajas de cartón	8	0,9	35,5
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>401</i>	<i>32,2</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>323</i>	<i>35,5</i>	

Nota: ^{a/} Con maquila (incluye zonas francas de exportación) para 2005.

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A28
HONDURAS: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS/IMPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL
(2003-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

Exportaciones					Importaciones				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	39	12,8	12,8	210690	Otros preparados alimenticios	38	5,5	5,5
151190	Aceite refinado y sus fracciones	16	5,2	18,0	300490	Medicamentos, otros	32	4,7	10,2
240220	Cigarrillos	13	4,4	22,3	220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	19	2,7	12,9
190590	Productos de panadería, pastelería o galletería	10	3,4	25,7	481810	Papel higiénico	17	2,5	15,4
293629	Vitaminas	8	2,7	28,5	721041	Barras de hierro y acero, corrugado	15	2,2	17,6
721420	Barras, varillas de hierro y acero	7	2,4	30,9	10290	Animales vivos de la especie bovina	12	1,7	19,4
481910	Cartones y papel corrugado	7	2,3	33,2	190410	Preparados alimenticios con cereales	12	1,7	21,0
170490	Artículos de confitería sin cacao	7	2,2	35,4	721420	Barras, varillas de hierro y acero	11	1,6	22,6
854459	Conductores eléctricos	6	1,9	37,3	110220	Harina de maíz	11	1,6	24,2
392330	Botellas, frascos y artículos similares	6	1,9	39,2	190590	Productos de panadería, pastelería o galletería	11	1,6	25,8
761410	Cables y trenzas para electricidad	5	1,8	41,0	210390	Salsas, condimentos, otros	10	1,5	27,2
290410	Derivados de hidrocarburos	5	1,8	42,8	392330	Botellas, frascos y artículos similares	10	1,4	28,6
070200	Tomates frescos o refrigerados	5	1,6	44,4	391723	Tubos y accesorios de tubería	10	1,4	30,0
151110	Aceite en bruto	5	1,6	46,1	481840	Toallas y tampones higiénicos y pañales	9	1,3	31,4
210320	"Ketchup" y demás salsas de tomate	4	1,3	47,4	190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	9	1,3	32,7
320990	Pinturas y barnices	4	1,2	48,6	340290	Preparados para lavado y limpieza, otros	9	1,3	34,0
392321	Artículos para envasado de polímeros de etileno	3	1,1	49,7	230990	Alimento para animales	9	1,3	35,2
482020	Cuadernos	3	1,1	50,8	701092	Tapones, tapas y otros cierres de vidrio	8	1,2	36,4
481920	Cajas de cartón	3	1,0	51,8	854459	Conductores eléctricos	8	1,2	37,6
210690	Otros preparados alimenticios	3	0,9	52,7	210410	Preparaciones para sopas, potajes o caldos	7	1,0	38,6
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>160</i>	<i>52,7</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>267</i>	<i>38,6</i>	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A29
NICARAGUA: PRINCIPALES 20 PRODUCTOS EXPORTADOS/IMPORTADOS A NIVEL INTRARREGIONAL
(2003-2005 - Promedio, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

Exportaciones					Importaciones				
Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada	Sub-partida	Descripción	Valor	Participación	Participación acumulada
020130	Carne bovina deshuesada	28	11,9	11,9	300490	Medicamentos, otros	22	4,5	4,5
010290	Animales vivos de la especie bovina	27	11,5	23,3	151190	Aceite de palma, otros	15	3,1	7,6
020110	Carne bovina en canales	15	6,5	29,9	210690	Preparaciones alimenticias, otros	14	2,8	10,4
071332	Frijoles	12	5,2	35,1	721041	Laminados planos de hierro o acero	13	2,7	13,0
040690	Los demás quesos	11	4,5	39,6	240220	Cigarrillos	13	2,6	15,6
110100	Harina de trigo	8	3,5	43,1	392330	Botellas, frascos y artículos similares	12	2,5	18,1
040630	Queso fundido	8	3,4	46,5	190410	Preparados alimenticios con cereales	12	2,4	20,5
071333	Frijoles o porotos blancos	8	3,2	49,8	340119	Jabón en forma de barras o pastillas, otros	12	2,4	22,9
271000	Petróleo, aceites	7	2,9	52,6	252310	Cementos sin pulverizar	8	1,7	24,6
210111	Extractos, esencias y concentrados de café	5	2,3	54,9	190530	Bizcochos dulces, waffles y obleas	8	1,7	26,3
120220	Maní o cacahuete sin cáscara	5	2,1	57,0	721049	Laminados de hierro o acero, otros	8	1,6	27,8
040221	Leche en polvo	5	2,0	59,0	701092	Tapones, tapas y otros cierres de vidrio	8	1,5	29,3
220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	4	1,8	60,9	220210	Agua, aguas minerales y gaseosas	7	1,5	30,8
190590	Productos de panadería, pastelería o galletería	4	1,7	62,6	721420	Barras, varillas de hierro y acero	7	1,5	32,3
020230	Carne bovina deshuesada, congelada	4	1,7	64,2	391723	Tubos y accesorios de tubería	7	1,3	33,6
691010	Lavabos e inodoros de cerámica	4	1,6	65,8	340220	Preparados para lavado y limpieza	7	1,3	35,0
210112	Preparaciones de café	3	1,4	67,2	110100	Harina de trigo	6	1,2	36,2
440710	Maderas de coníferas	3	1,4	68,5	481810	Papel higiénico	5	1,1	37,3
240110	Tabaco sin desvenar o desnervar	3	1,1	69,7	850610	Dióxido de manganeso	5	1,0	38,3
210500	Helados, incluso con cacao	3	1,1	70,8	170490	Artículos de confitería sin cacao	5	1,0	39,3
<i>Total primeros 20 exportados</i>		<i>167</i>	<i>70,8</i>		<i>Total primeros 20 importados</i>		<i>195</i>	<i>39,3</i>	

Fuente: Elaboración propia con datos de UN-COMTRADE, SA 1996 a 6 dígitos.

CUADRO A30
MCCA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE DESTINO
(1997-2005 - Flujos, valor en US\$ millones y participación en el total y en el PIB en porcentaje)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	850	2.682	1.528	1.386	1.580	1.438	1.405	2.070	2.302	1.686	1.468	1.926
Costa Rica	407	612	619	409	460	660	575	794	861	546	509	743
El Salvador	59	1.104	216	174	279	208	130	407	425	460	220	320
Guatemala	84	673	155	230	456	111	131	155	208	304	266	165
Honduras	128	99	237	307	234	255	368	465	568	155	266	467
Nicaragua	172	195	300	267	150	204	201	250	241	222	207	231
Participación												
<i>Total</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Costa Rica	47,9	22,8	40,5	29,5	29,1	45,9	40,9	38,3	37,4	37,1	34,8	38,9
El Salvador	6,9	41,1	14,1	12,5	17,6	14,5	9,2	19,6	18,4	20,7	14,9	15,8
Guatemala	9,9	25,1	10,1	16,6	28,9	7,7	9,3	7,5	9,0	15,0	17,7	8,6
Honduras	15,0	3,7	15,5	22,2	14,8	17,8	26,2	22,4	24,7	11,4	18,2	24,4
Nicaragua	20,3	7,3	19,6	19,2	9,5	14,2	14,3	12,1	10,5	15,7	14,3	12,3
Como porcentaje del PIB												
<i>Total</i>	1,7	4,9	2,7	2,4	2,6	2,2	2,1	2,8	2,8	3,1	2,4	2,6
Costa Rica	3,2	4,3	3,9	2,6	2,8	3,9	3,3	4,3	4,3	3,8	3,1	4,0
El Salvador	0,5	9,2	1,7	1,3	2,0	1,5	0,9	2,6	2,5	3,8	1,6	2,0
Guatemala	0,5	3,5	0,8	1,2	2,2	0,5	0,5	0,6	0,7	1,6	1,3	0,6
Honduras	2,7	1,9	4,4	5,1	3,7	3,9	5,3	6,2	6,8	3,0	4,2	6,1
Nicaragua	5,1	5,4	8,0	6,8	3,6	5,1	4,9	5,6	4,9	6,2	5,2	5,1

Notas: ^{a/} Datos preliminares de 2005.

Las cifras incluyen IED en la maquila (incluye zonas francas de exportación). Para Honduras la maquila se incluye a partir del año 2000.

El PIB de Honduras y Nicaragua podría estar subestimado, por lo cual las razones podrían estar sobrestimadas.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD, CEPAL y bancos centrales de Centroamérica.

CUADRO A31
MCCA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR DE DESTINO
(1997-2005 - Flujos, en US\$ millones)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total</i>	707	2.009	1.373	1.156	1.129	1.332	1.277	1.915	2.095	1.363	1.206	1.762
Primario	71	98	171	18	49	33	-3	125	72	113	33	65
Agricultura y Pesca	49	67	112	-7	38	4	-25	84	57	76	12	39
Minería	21	31	59	25	11	29	22	41	15	37	22	26
Secundario	173	859	468	515	225	383	248	169	358	500	374	258
Agroindustria	10	34	27	44	49	25	49	3	39	24	39	31
Industria	135	167	195	269	145	325	192	202	373	166	246	256
Energía, servicios públicos	29	657	246	202	31	34	7	-36	-54	311	89	-28
Terciario	258	595	472	300	559	548	511	1.004	1.025	442	469	847
Comercio	143	162	168	137	96	115	110	180	268	158	116	186
Comunicaciones	17	270	72	11	144	209	173	491	186	119	121	283
Inmobiliario	13	25	2	24	25	27	41	212	239	14	25	164
Servicios Financieros	0	62	121	43	85	32	-11	10	143	61	53	47
Turismo	79	61	85	52	112	76	88	41	54	75	80	61
Otros servicios	6	14	24	32	98	90	110	71	135	15	73	105
Maquila ^{b/}	195	454	244	311	260	364	511	603	640	298	312	585
Otros	10	5	17	13	37	3	10	14	0	11	18	8

Notas: ^{a/} Datos preliminares para 2005.

^{b/} Las cifras incluyen IED en la maquila (incluye zonas francas de exportación). Se excluyen los datos para Guatemala. Para Honduras la maquila se incluye a partir del año 2000.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD y bancos centrales de Centroamérica.

CUADRO A32
MCCA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS/REGIÓN DE ORIGEN
(1997-2005 - Flujos, valor en US\$ millones y participación en porcentaje)

Valor	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a/}	Promedio		
										1997-1999	2000-2002	2003-2005 ^{a/}
<i>Total A</i>	850	2.682	1.528	1.386	1.580	1.438	1.405	2.070	2.302	1.686	1.468	1.926
<i>Total B</i>	707	2.009	1.373	1.156	1.129	1.332	1.277	1.915	2.095	1.363	1.206	1.762
Extrarregional	602	1.904	1.238	1.059	1.023	1.205	1.212	1.785	1.973	1.248	1.096	1.656
Estados Unidos	401	907	757	500	490	632	763	733	881	688	541	793
UE - 25	63	311	88	364	254	362	196	115	463	154	326	258
América Latina	44	523	207	73	147	124	121	756	327	258	115	401
Asia	25	29	30	41	16	8	27	7	4	28	21	13
Otros	71	135	155	82	117	79	104	174	297	120	93	192
Intrarregional	105	105	135	97	106	127	66	130	122	115	110	106
Participación												
<i>Total B</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Extrarregional	85,1	94,8	90,2	91,6	90,6	90,5	94,9	93,2	94,2	90,0	90,9	94,1
Estados Unidos	56,7	45,1	55,2	43,3	43,4	47,4	59,8	38,3	42,1	52,3	44,7	46,7
UE - 25	8,8	15,5	6,4	31,5	22,5	27,2	15,4	6,0	22,1	10,2	27,0	14,5
América Latina	6,2	26,0	15,1	6,3	13,0	9,3	9,5	39,5	15,6	15,8	9,5	21,5
Asia	3,5	1,4	2,2	3,5	1,4	0,6	2,1	0,4	0,2	2,4	1,8	0,9
Otros	10,0	6,7	11,3	7,1	10,4	6,0	8,1	9,1	14,2	9,3	7,8	10,5
Intrarregional	14,9	5,2	9,8	8,4	9,4	9,5	5,1	6,8	5,8	10,0	9,1	5,9

Notas: ^{a/} Datos preliminares para 2005.

Total A: Incluyendo totales para Guatemala.

Total B: Excluyendo Guatemala.

Las cifras incluyen IED en la maquila (incluye zonas francas de exportación). Para Honduras la maquila se incluye a partir del año 2000.

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Investment Report* de UNCTAD y bancos centrales de Centroamérica.

ANEXO III. MARCO GENERAL PARA LA NEGOCIACIÓN DE LA UNIÓN ADUANERA EN CENTROAMÉRICA

29 de junio de 2004

Los instrumentos jurídicos de la integración centroamericana definen las etapas por las que los Estados han decidido alcanzar su integración económica; dentro de estos esfuerzos, alcanzar la Unión Aduanera es un mandato, para el cual Centroamérica hace sus mejores esfuerzos con el propósito de consolidar la libertad de tránsito a las mercancías independientemente del origen de las mismas, previa nacionalización en alguno de los Estados Miembros, de los productos procedentes de terceros países, la libertad de tránsito con respecto a la prestación de servicios y la movilidad de personas en la región.

Con el fin de lograr los máximos beneficios de la Unión Aduanera en Centroamérica resulta importante que las negociaciones sean conducidas con un enfoque pragmático y sencillo, con el fin de alcanzar un acuerdo satisfactorio en un período de tiempo razonable. Se ratifica que la conducción de las negociaciones estará a cargo del Consejo de Ministros de la Integración Económica Centroamericana (COMIECO). Para estos efectos se presentan las siguientes ideas en relación con el proceso de negociación de la Unión Aduanera:

I. Visión

Alcanzar de manera gradual y progresiva la Unión Aduanera, a efecto de concretar esta etapa del proceso de integración centroamericana mediante la coordinación, armonización y convergencia de las políticas económicas, entre otras; considerando que la ampliación de los mercados nacionales, a través de este proceso de integración, constituye un requisito necesario para impulsar el desarrollo de la región.

II. Objetivo

Alcanzar el desarrollo económico y social equitativo y sostenible de los países centroamericanos, que se traduzca en el bienestar de sus pueblos y el crecimiento de todos los países miembros, mediante un proceso que permita la transformación y modernización de sus estructuras productivas, sociales y tecnológicas, eleve la competitividad y logre una reinserción eficiente y dinámica de Centroamérica en la economía internacional; es decir, este objetivo es el objetivo básico del Subsistema de Integración Económica, tal como lo dispone el Protocolo de Guatemala en el artículo 3, cuando se refiere a los objetivos y principios de la integración económica centroamericana.

III. Principios generales

1. Legalidad, es decir, estricto apego a las Constituciones de los Estados Partes, así como dentro del marco del ordenamiento jurídico e institucional del Sistema de Integración Centroamericana y de sus instrumentos complementarios y derivados, tal como se establece en la literal d) del artículo 1 y el artículo 5 del Protocolo de Guatemala.

2. Gradualidad apuntando que dicha Unión Aduanera se alcanzará sobre la base de programas que permitan de manera gradual y progresiva alcanzar dicho estadio, tal como se señala en los artículos 5 y 15 del Protocolo de Guatemala y en la literal e) del artículo 4 del Protocolo de Tegucigalpa. Lo anterior no impide que dos o más países puedan acelerar sus compromisos de integración, estas decisiones sólo obligan a quienes las aprueben, en conformidad con el también principio de celeridad, tal como lo señalan los artículos 6 y 52 del Protocolo de Guatemala.

3. Flexibilidad, ya que los avances deben responder a las necesidades de los países vinculados a este esfuerzo atendiendo a la aproximación de voluntades y de políticas, tal como lo define el Protocolo de Guatemala en la literal b) del artículo 1 y en el artículo 5.

4. Consenso, lo anterior implica la adopción por consenso de los programas que se establecerán para alcanzar tal objetivo, tal como lo establecen los artículos 5, 15 y 52 del Protocolo de Guatemala.

5. Transparencia, que garantizará un procedimiento abierto al acceso de las personas y la publicidad de las resoluciones que adopten los Órganos del Subsistema, tal como lo señala el artículo 5 del Protocolo de Guatemala y el artículo 10 del Protocolo de Tegucigalpa; es decir, privilegia las consultas con los sectores involucrados, siendo que todos los sectores vinculados con la toma de decisiones en materia de integración económica deben estar plenamente informados, y las decisiones deben ser ampliamente divulgadas.

IV. Estructura de negociación

1. REUNIÓN DEL CONSEJO DE MINISTROS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (COMIECO): el foro de Consejo de Ministros de Integración Económica esta conformado por los Ministros que en cada Estado parte tienen bajo su competencia los asuntos de la integración económica, tal como lo señala la Enmienda al Protocolo de Guatemala en el párrafo 1 del artículo 38.

2. REUNIÓN DE VICEMINISTROS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA: el foro de Viceministros de Integración Económica, está conformado por los Viceministros que en cada Estado parte tienen bajo su competencia los asuntos de la integración económica y corresponde a este foro asistir en sus Reuniones al Consejo de Ministros de Integración Económica, conocer de los asuntos y recomendaciones que surjan de las reuniones de Directores de Integración, de Aduanas, de Impuestos Internos y de Migración, así como de los grupos técnicos y comités; asimismo, el estudio y decisiones de determinados asuntos que le hayan sido delegados por el Consejo de Ministros.

3. REUNIÓN DE DIRECTORES:

a) *Directores de Integración Económica*: la Reunión de Directores de Integración Económica será el foro técnico de asesoría y propuesta en materia de comercio intrarregional, corresponde a este foro la definición de la política arancelaria y elevarla a consideración de la Reunión de Viceministros de Integración Económica.

b) *Directores de Aduanas*: la Reunión de Directores de Aduanas, será el foro técnico de asesoría y propuesta en materia aduanera intrarregional, corresponde a este foro la definición de la política aduanera y elevarla a consideración de la Reunión de Viceministros de Integración Económica.

c) *Directores de Impuestos Internos*: la Reunión de Directores de Impuestos Internos, será el foro técnico de asesoría y propuesta en materia de impuestos internos, corresponde a este foro la definición de la política tributaria, armonización de las estructuras técnicas que conlleva el mecanismo de recaudación de estos tributos y elevarla a consideración de la Reunión de Viceministros de Integración Económica.

d) *Directores de Migración*: la Reunión de Directores de Migración, será el foro técnico de asesoría y propuesta en materia migratoria, corresponde a este foro la definición de la política migratoria, con la finalidad de facilitar la movilidad de los centroamericanos dentro de la región y elevarla a consideración de la Reunión de Viceministros de Integración Económica.

4. REUNIÓN DE GRUPOS TÉCNICOS Y COMITÉS: se favorece una estructura sencilla, pero que la misma permita que las diversas áreas de negociación que conformarán los componentes de la Unión Aduanera dispongan de los especialistas y el tiempo oportuno para sus correspondientes negociaciones. Y en

atención a la institucionalidad ya creada en algunas áreas del proceso de integración económica, se podría considerar grupos y comités tales como:

- a) Grupo técnico arancelario;
- b) Grupo técnico de registros;
- c) Grupo agropecuario;
- d) Grupo sobre salvaguardias;
- e) Grupo sobre propiedad intelectual;
- f) Grupo de reglas de origen;
- g) Comité de normalización; y
- h) Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias.

5. SECRETARÍA: la Secretaría de Integración Económica Centroamericana asistirá en funciones de secretaría a todas las reuniones, tanto a niveles de Ministros, Viceministros, Directores, grupos y comités.

6. PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRODUCTIVO: la participación del sector privado en las negociaciones se dará bajo la modalidad del cuarto adjunto, durante las reuniones de negociación tanto a nivel de Ministros, Viceministros, Directores y Grupos de Negociación. Y nacionalmente se darán todos los espacios necesarios que permitan un proceso de consultas oportuno y transparente con los sectores productivos; al como ya se ha acordado en la Resolución N° 102-2002 (COMIECO-XXV) del Consejo de Ministros de Integración Económica de fecha 12 de diciembre de 2002.

VI. Modalidades de reuniones

Con el objeto de impulsar la consolidación de la Unión Aduanera en los plazos establecidos por los Señores Presidentes, se hace necesario un seguimiento inmediato de las gestiones y resultados de cada una de las áreas de trabajo, bajo tal contexto:

1. Las reuniones de los grupos técnicos y comités se celebrarán simultáneamente, y estarán siendo coordinadas por medio de reuniones de Directores de Integración Económica, quienes recibirán reportes de los resultados de los grupos y comités y darán las indicaciones respectivas;
2. Los Viceministros responsables de la integración económica se reunirán al final de esa reunión y recibirán el reporte de los Directores de Integración Económica, darán los lineamientos que fueren necesarios y elaborarán informe para la reunión de Ministros;
3. Los Ministros responsables de la integración económica darán los lineamientos periódicos.

VII. Cooperación

Reconociendo el grado de desarrollo de la región, se considera de vital importancia promover la cooperación de países y organismos amigos como la Unión Europea, el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros, para la implementación de proyectos específicos en temas prioritarios para cada uno de los Estados Parte. Por ello, la región considera conveniente fortalecer el trabajo del Comité de Coordinación de Cooperación, conformado por los Viceministros de Comercio Exterior o un representante designado y el Director encargado de Comercio Exterior por cada país, siendo este Comité el ente encargado de manejar todos los asuntos de cooperación relacionados con los temas de la agenda comercial a cargo de los Ministerios Responsables de la Integración Centroamericana. Reconociendo que se cuenta con la oportunidad de forjar alianzas entre la región y los distintos socios comerciales y organismos internacionales para

apoyar a los países centroamericanos en la realización de los beneficios de dicho proceso, por ejemplo el aprovechamiento del fondo de cohesión social.

VII. Comisionados para la integración centroamericana

Este foro, debe apoyar al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y al Consejo Intersectorial de Ministros de Relaciones Exteriores y Ministros de Integración Económica (COMIECO).

BIBLIOGRAFÍA

- AGOSIN, MANUEL Y ENNIO RODRÍGUEZ. *Libre comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias del CAFTA*. Documento de Divulgación 37. Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. Mayo, 2006. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).
- AMÉRICA ECONOMÍA. "De chicos y grandes". Edición 303-304. México, DF: América Economía. 1 de agosto, 2005. [Http://www.americaeconomia.com](http://www.americaeconomia.com).
- _____. "Moda para todos". Edición 321. México, DF: América Economía. 3 de marzo, 2006. [Http://www.americaeconomia.com](http://www.americaeconomia.com).
- ANGEL, AMY. *Cambios institucionales, regulatorios y productivos frente al CAFTA: el caso de El Salvador*. Documento de Trabajo 36. Red Latinoamericana de Política Comercial - Latin American Trade Network (Red LATN). 2006.
- ARAUZ, ALEJANDRO. *Agenda Complementaria al DR-CAFTA, Nicaragua*. Documento de Trabajo 37. Red Latinoamericana de Política Comercial - Latin American Trade Network (Red LATN). 2006.
- ARIAS, DIEGO, Y MARTÍN GURRIA. *Inversión extranjera directa en el sector agropecuario de Centroamérica: el caso de Honduras*. BID-RE2, Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Washington, DC: BID. Septiembre, 2006. [Http://www.iadb.org](http://www.iadb.org).
- BANCO CENTRAL DE COSTA RICA - BCCR. *Memoria Anual 2005*. San José: BCCR. 2005a. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr).
- _____. *Informe de Inflación*. Varios números. San José: BCCR. 2005b-2006a. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr).
- _____. *Informe Mensual de la Situación Económica de Costa Rica*. Varios números. San José: BCCR. 2005c-2006b. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr).
- _____. *Inversión extranjera directa en Costa Rica*. Varios números. San José: BCCR. 2006c. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr).
- _____. *Comunicado de Prensa 13.10.2006*. San José: BCCR. 2006d. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr).
- _____. *Actas de la Sesión 5300-2006, 13.10.2006*, San José: BCCR. 2006e. [Http://www.bccr.fi.cr](http://www.bccr.fi.cr).
- BANCO CENTRAL DE HONDURAS - BCH. *Memoria Anual 2005*. Tegucigalpa: BCH. 2005a. [Http://www.bch.hn](http://www.bch.hn).
- _____. *Actividad Maquiladora en Honduras*. Varios números. Tegucigalpa: BCH. 2005b y 2006a. [Http://www.bch.hn](http://www.bch.hn).
- _____. *Comportamiento de la Economía Hondureña*. Varios números. Tegucigalpa: BCH. 2005c y 2006b. [Http://www.bch.hn](http://www.bch.hn).

BANCO CENTRAL DE HONDURAS - BCH. *Flujos de Inversión Extranjera Directa en Honduras*. Varios números. Tegucigalpa: BCH. 2005d y 2006c. [Http://www.bch.hn](http://www.bch.hn).

BANCO CENTRAL DE NICARAGUA - BCN. *Nicaragua en la Iniciativa HIPC: memoria y perspectivas*. Managua: BCN. 2005a. [Http://www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni).

_____. *Informe Anual 2005*. Managua: BCN. 2005b. [Http://www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni).

_____. *Informe de Deuda Pública*. Varios números. Managua: BCN - Gerencia de Estudios Económicos. 2005c. [Http://www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni).

_____. *Boletín Trimestral*. Managua: BCN - Ministerio de Hacienda y Crédito Público. 2006. [Http://www.bcn.gob.ni](http://www.bcn.gob.ni).

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR - BCR. *Informe de la situación económica de El Salvador*. Varios números. San Salvador: BCR. 2005-2006a. [Http://www.bcr.gob.sv](http://www.bcr.gob.sv).

_____. *Diagnóstico de la inversión extranjera directa en El Salvador*. San Salvador: 2003. [Http://www.bcr.gob.sv](http://www.bcr.gob.sv).

_____. *Memoria de labores 2005*. San Salvador: 2006b. [Http://www.bcr.gob.sv](http://www.bcr.gob.sv).

_____. *Indicadores económicos 2001-2005*. San Salvador: BCR. 2006c. [Http://www.bcr.gob.sv](http://www.bcr.gob.sv).

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA - BCIE. *Tendencias y perspectivas Económicas de Centroamérica*. Edición N° 9. Tegucigalpa: BCIE, Oficina del Economista Jefe. Enero-Marzo, 2006. [Http://www.bcie.org](http://www.bcie.org).

BANCO DE GUATEMALA - BANGUAT. *Estudio de la Economía Nacional 2005*. Guatemala: BANGUAT. Junio, 2006. [Http://www.banguat.gob.gt](http://www.banguat.gob.gt).

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO - BID. *Centroamérica: actualización del Documento de Programación Regional RP-CA*. Washington, DC: BID, Departamento de Integración y Programas Regionales, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos. Octubre 2004 y diciembre 2005.

_____. *Situación económica y perspectivas: istmo centroamericano, México, Haití y República Dominicana*. Washington, DC: BID, Departamento Regional de Operaciones II. 2006a. [Http://www.iadb.org](http://www.iadb.org).

_____. *Resumen de grandes proyectos*. Taller de discusión y promoción de los grandes proyectos de infraestructura de Mesoamérica. Antigua, Guatemala: BID. 14 de noviembre, 2006b. [Http://www.iadb.org/news/docs/GrandesProyectos.pdf](http://www.iadb.org/news/docs/GrandesProyectos.pdf).

_____. *Costa Rica: desafíos del comercio exterior*. Nota sectorial. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos. Washington, DC: BID-INT/ITD. Mayo, 2006c.

_____. "Las relaciones económicas entre América Latina y el Caribe y la región Asia-Pacífico". Nota periódica sobre integración y comercio en las Américas. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos. Washington, DC: BID-INT/ITD. Marzo, 2006d.

BANCO MUNDIAL. *DR-CAFTA, Opportunities and Challenges for Central America*. Central America Department and Office of the Chief Economist, Latin American and Caribbean Region. Washington, DC: Banco Mundial. 2005a.

CARRERA, JAIME. *Agenda Complementaria al CAFTA. El caso de Guatemala*. Documento de Trabajo 35. Red Latinoamericana de Política Comercial - Latin American Trade Network (Red LATN). 2006.

CENTRAL AMERICA-DOMINICAN REPUBLIC-UNITED STATES FREE TRADE AGREEMENT - CAFTA-DR. Decreto de la Asamblea Nacional N° 4371. Aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-DR), Anexo I, Agenda Complementaria de País para el Mejor Aprovechamiento del CAFTA. 10 de octubre de 2005. [Http://www.asamblea.gob.ni](http://www.asamblea.gob.ni).

CENTRO LATINOAMERICANO DE COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO SOSTENIBLE (CLACDS). *Centroamérica: una plataforma de atracción de inversiones*. Documento en Proceso. San José: INCAE. Enero, 2005. [Http://www.incae.ac.cr/ES/clacds](http://www.incae.ac.cr/ES/clacds).

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. 2005. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).

_____. *Istmo Centroamericano: Evolución económica durante 2005 y perspectivas para 2006*. México: Naciones Unidas, CEPAL. 2006a. [Http://www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico).

_____. *América Latina y el Caribe: proyecciones 2006-2007*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. 2006b. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).

_____. *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2005-2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. 2006c. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).

_____. *Nicaragua: evolución económica durante 2005 y perspectivas para 2006*. México: Naciones Unidas, CEPAL. 2006d. [Http://www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico).

_____. *El Salvador: evolución económica durante 2005 y perspectivas para 2006*. México: Naciones Unidas, CEPAL. 2006e. [Http://www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico).

_____. *Guatemala: evolución económica durante 2005 y perspectivas para 2006*. México: Naciones Unidas, CEPAL. 2006f. [Http://www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico).

_____. *Honduras: evolución económica durante 2005 y perspectivas para 2006*. México: Naciones Unidas, CEPAL. 2006g. [Http://www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico).

_____. *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. 2006h. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).

_____. *Nicaragua: evolución económica durante 2005 y perspectivas para 2006*. México: Naciones Unidas, CEPAL. 2006i. [Http://www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico).

_____. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. 2006j. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).

COMITÉ TRIPARTITO BID-CEPAL-OEA. *Guía comparativa del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos*. Washington, DC. Enero, 2005.
[Http://www.iadb.org/int/1_English/2_Divisions/a_ITD.htm](http://www.iadb.org/int/1_English/2_Divisions/a_ITD.htm).

COMUNIDAD IBEROAMERICANA DE NACIONES. *Compromiso de Montevideo sobre migraciones y Desarrollo de los Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad Iberoamericana*. Documento final de la XVI Cumbre Iberoamericana. Montevideo. 3- 5 de noviembre, 2006.

CONSEJO MONETARIO CENTROAMERICANO. *Informe Económico Regional 2005*. San José: Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. 2006. [Http://www.secmca.org](http://www.secmca.org).

CONRADO, N. M. Y J. ROJAS. "Propuesta de reducción de la tasa de deslizamiento al 5 por ciento anual". Documento de Trabajo del Banco Central de Nicaragua. BCN. Diciembre, 2003.

DEVLIN, ROBERT; ANTONI ESTEVADORDAL Y ANDRÉS RODRÍGUEZ-CLARE (EDS.). *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America*. Washington, DC: BID, David Rockefeller Center for Latin American Studies y Harvard University. Junio, 2006.

FAJNZYLBER, PABLO Y HUMBERTO LÓPEZ. *Close to Home. The Development Impact of Remittances in Latin America*. Washington, DC: Banco Mundial. 2006. [Http://www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL - FMI. *Staff Report for the 2005 Article IV Consultation with Guatemala*. Washington, DC: FMI. Abril de 2005. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org).

_____. *Honduras: 2005 Article IV Consultation, Second Review under the Three-Year Arrangement under the Poverty Reduction and Growth Facility, Request for Modification and Waiver of Performance Criteria, and Financing Assurances Preview; and Enhanced Initiative for Heavily Indebted Poor Countries - Completion Point Document*. Washington, DC: FMI. 2006a. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org).

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL - FMI. *World Economic Outlook: Globalization and Inflation*. Washington, DC: FMI. 2006b. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org).

_____. *IMF Executive Board Concludes 2005 Article IV Consultation with Nicaragua*. Washington, DC: FMI. 2006c. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org).

FUENTES K., JUAN ALBERTO. *Retos de la política fiscal en América Central*. México DF: Naciones Unidas, CEPAL. 2006. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).

GIORDANO, PAOLO Y ALEXANDRE VIALOU. "The Transition to Free Trade Under DR-CAFTA: A Dynamic Measurement of Market Access Commitments". Estudio en borrador. Washington. DC: BID-INT/ITD. Enero, 2007.

GONZÁLEZ, ANABEL. *La aplicación multilateral del CAFTA y sus implicaciones para la profundización del MCCA*. Informe presentado ante el Tercer Foro de Integración RedINT: El Desafío del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos para la Integración Centroamericana. San José, Costa Rica. 22 de noviembre, 2005. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

GRANADOS, JAIME. "Las zonas francas de exportación en América Latina y el Caribe: sus desafíos en un mundo globalizado", en *Integración y Comercio N° 23*. Buenos Aires: BID-INTAL. 2005. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

GRANADOS, JAIME ET AL. *Honduras: Nota sectorial sobre comercio e integración*. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos. Washington, DC: BID-INT/ITD. Enero, 2006.

_____ Y RAFAEL CORNEJO. "Convergence in the Americas: Some Lessons from the DR-CAFTA Process", en *The World Economy*. Nota de pie de página 26, Vol. 29, N° 7, pp. 857-891. Agosto, 2006.

INCAE BUSINESS SCHOOL. *Posición de Centroamérica frente a futuras iniciativas de integración regional*. Comisionado por BID RE2/FI2. Noviembre, 2006.

INSIDE US TRADE. *Discussion over Agriculture Inspections Holding Up US-Panama FTA Talks*. 27 de enero, 2006. [Http://www.insidetrade.com](http://www.insidetrade.com).

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE - INTAL. *Informe Centroamericano N° 2, Serie Informes Subregionales de Integración*. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

INVEST IN GUATEMALA. "La firma estadounidense Standard & Poor's (S&P) mejoró de BB- a BB". Nota de Prensa. 27 de septiembre, 2006. [Http://www.investinguatemala.org](http://www.investinguatemala.org).

IZQUIERDO, ALEJANDRO Y PETER MONTIEL. "Remittances and Equilibrium Real exchange Rates in Six Central American Countries". Mimeo. BID. 2006.

LA NACIÓN. "Empresa deja de invertir \$ 100 millones por indecisión en TLC". San José, Costa Rica. 2 de febrero, 2007. [Http://www.nacion.com](http://www.nacion.com).

LÓPEZ CÓRDOBA, ERNESTO Y ALEJANDRA OLMEDO. *International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations*. Documento de Divulgación N° 41, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2006. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

MEZA, DANIEL. *Honduras: Agenda Complementaria del CAFTA*. Documento de Trabajo 38. Red Latinoamericana de Política Comercial - Latin American Trade Network (Red LATN). 2006.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA. *Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos*. Documento Explicativo San José. Enero, 2004. [Http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf](http://www.comex.go.cr/difusion/otros/USAexplicativo.pdf).

MINISTERIO DE ECONOMÍA DE EL SALVADOR. "Crece Comercio de Minivegetales entre Países RD-CAFTA". Nota de Prensa. 28 de octubre, 2006. [Http://www.minec.gob.sv](http://www.minec.gob.sv).

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE - USTR. *Free Trade With Central America and the Dominican Republic: Highlights of the CAFTA*. CAFTA Policy Brief. Washington, DC: USTR. Febrero, 2005. [Http://www.ustr.gov](http://www.ustr.gov).

PLAN PUEBLA PANAMÁ - PPP. *Acta que Institucionaliza el Mecanismo del Plan Puebla-Panamá*. VI. Cumbre del Mecanismo de Diálogo y Concentración de Tuxtla. Managua, Nicaragua. 25 de marzo, 2004.

_____. *Informe ejecutivo. Avances del Plan Puebla Panamá*. PPP. 2006. [Http://www.planpuebla-panama.org/documentos/VERSION%20FINAL%20RESUMEN%20EJECUTIVO.pdf](http://www.planpuebla-panama.org/documentos/VERSION%20FINAL%20RESUMEN%20EJECUTIVO.pdf).

- PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE MÉXICO. "Mexican President Felipe Calderón Meets with Leaders and Top Government Officials of Countries Participating in the Puebla-Panama Plan". Comunicado de Prensa. 1 de diciembre, 2006.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD. *Human Development Report 2006: Beyond Scarcity: Power, Poverty and the Global Water Crisis*. Nueva York: PNUD. 2006. [Http://www.undp.org](http://www.undp.org).
- PRONICARAGUA. "HSBC to Expand Into Central America by Acquiring Banistmo Group". Nota de prensa. 20 de julio, 2006. [Http://www.pronicaragua.org](http://www.pronicaragua.org).
- PROYECTO RUTA. *Los Impactos del DR-CAFTA en el sector rural de Centroamérica: reflexiones de los Economistas*. Documento de Sistematización N° 24. San José. Septiembre, 2006.
- RAMOS, ALEJANDRO Y GUNILLA RYD. *Estados Unidos y China: ciclos económicos y políticas en un capitalismo maduro y uno naciente*. Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 44. Santiago de Chile: CEPAL. 2005. [Http://www.cepal.org](http://www.cepal.org).
- REY DE MARULANDA, NOHRA. *El RD-CAFTA: Desafíos para las autoridades hacendarias y apoyo del BID*. Panamá: BID-INT. 7 de marzo, 2006.
- REYES, O. *Reducción del deslizamiento cambiario. Una propuesta para disminuir la inflación*. Documento de Trabajo. Banco Central de Nicaragua. Managua: BCN. Junio, 1999.
- RIGOBÓN, ROBERTO. *Estrategia de estabilización para los precios del petróleo en América Central*. Washington, DC: BID, Departamento Regional de Operaciones II. Diciembre, 2005. [Http://www.iadb.org](http://www.iadb.org).
- ROSENTHAL, GERTH. "La inversión extranjera directa en Centroamérica, 1990-2004: Un bosquejo", en *Inversión extranjera directa en Centroamérica*. Banco Centroamericano de Integración Económica. San José: BCIE. 2006.
- SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA - SIECA. *Boletín Estadístico*. Varios números. Guatemala: SIECA. 2005-2006a. [Http://www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt).
- _____. *La Unión Aduanera centroamericana*. Guatemala: SIECA. 2006b. [Http://www.sieca.org.gt](http://www.sieca.org.gt).
- SALAZAR-XIRINACH, JOSÉ M. Y JAIME GRANADOS. "The US-Central America Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges", en Schott, Jeffrey (Ed.) *Free Trade Agreements, US Strategies and Priorities*. Washington, DC: Institute for International Economics. 2004.
- SINGH, ANOOP. *The Global Context for the Central American Region*. Quinta Conferencia Regional Anual sobre Centroamérica, Panamá y República Dominicana. Punta Cana: FMI. 29 y 30 de junio, 2006. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org).
- TODD, JESSICA; PAUL WINTERS Y DIEGO ARIAS. *CAFTA and the Rural Economies of Central America: A Conceptual Framework for Policy and Program Recommendations*. Economic and Sector Study Series, RE2-04-016. BID. Diciembre, 2004.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. *World Investment Report. Country Fact Sheet*. Varios números. Ginebra: UNCTAD. 2006 <http://www.unctad.org>

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION - USITC. *US-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects*. Publicación 3717. Washington, DC: USITC. Agosto, 2004.

VÁSQUEZ MAZARIEGOS, W. F. "Intervención del Banco de Guatemala en el mercado de divisas y la volatilidad del tipo de cambio", en *Banca Central*, N° 51, pp. 5-19. Guatemala: BANGUAT. 2006.
Http://www.banguat.gob.gt.

WALL STREET JOURNAL. *House Narrowly Approves CAFTA*. P. A2. 28 de julio, 2005.

WORLD ECONOMIC FORUM. *Global Competitiveness Report 2005-2006*. Ginebra: World Economic Forum. 2005.

PUBLICACIONES DEL INTAL

Publicaciones Periódicas

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

Informes Subregionales de Integración

INFORME ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

INFORME CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

INFORME MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

Informes Especiales

Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo (español e inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD. 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD. 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16 (español). 2002.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas (español, sólo formato PDF).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional (español).

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana (español, sólo formato PDF).

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Documentos de Trabajo

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

Documentos de Divulgación

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

Bases de Datos - Software

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe.

Rueda de Negocios

SERIE Red INT

Red INTAL de Centros de Investigación en Integración (RedINT)

Segunda Convocatoria:

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo español- versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES INTAL-ITD

Documentos de Trabajo - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

The FTAA and the Political Economy of Protection in Brazil and the US (inglés, sólo formato PDF). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-12. 2006.

Which "industrial policies" are meaningful for Latin America? (inglés, sólo formato PDF). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español e inglés). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabłudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

Documentos de Trabajo

Emigration, Remittances and Labor Force Participation in Mexico (Inglés, sólo en formato PDF). Gordon H. Hanson. INTAL-ITD WP-28. 2007.

La Cooperación al Desarrollo como Instrumento de la Política Comercial de la Unión Europea. Aplicaciones al Caso de América Latina (Español, sólo en formato PDF). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD DT-27. 2007.

Mexican Microenterprise Investment and Employment: The Role of Remittances (Inglés, sólo en formato PDF). Christopher Woodruff. INTAL-ITD WP-26. 2007.

Remittances and Healthcare Expenditure Patterns of Populations in Origin Communities: Evidence from Mexico (Inglés, sólo en formato PDF). Catalina Amuedo-Dorantes, Tania Sainz and Susan Pozo. INTAL-ITD WP-25. 2007.

Leveraging Efforts on Remittances and Financial Intermediation (inglés, sólo en formato PDF). Manuel Orozco and Rachel Fedewa. INTAL-ITD WP-24. 2006.

Migration and Education Inequality in Rural Mexico (inglés, sólo formato PDF). David McKenzie y Hillel Rapoport. INTAL-ITD WP-23. 2006.

How Do Rules of Origin Affect Investment Flows? Some Hypotheses and the Case of Mexico (inglés, sólo formato PDF). Antoni Esteveordal, José Ernesto López-Córdova y Kati Suominen. INTAL-ITD WP-22. 2006.

Chile's Integration Strategy: Is There Room for Improvement? (inglés, sólo formato PDF) Mauricio Mesquita Moreira and Juan Blyde. INTAL-ITD WP-21. 2006.

Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances (inglés, sólo formato PDF) Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD WP-20. 2006.

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (español, inglés y portugués) English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (inglés). Antoni Esteveordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (inglés). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (portugués). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

Documentos de Divulgación - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable (inglés, sólo formato PDF). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabludovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español e inglés). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Víctor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

Documentos de Divulgación

Agriculture in Brazil and China: Challenges and Opportunities (inglés, sólo formato PDF) Mario Queiroz de Monteiro Jales, Marcos Sawaya Jank, Shunli Yao y Colin A. Carter. INTAL-ITD OP-44. 2006

Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay (español, sólo formato PDF). Paolo Giordano y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-43. 2006

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (español, sólo formato PDF). Anabel González. INTAL-ITD DD-42. 2006

International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations (inglés, sólo formato PDF). Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo. INTAL-ITD OP-41. 2006

Comercio bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente (español, sólo formato PDF). Ricardo Carciofi y Romina Gayá. INTAL-ITD DD-40. 2006

The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis á vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD (inglés, sólo formato PDF). Peter K. Schott. INTAL-ITD OP-39. 2006

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica (español e inglés, sólo formato PDF). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español, sólo formato PDF). Manuel Agosin y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés, sólo formato PDF). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006

The Role of Geography and Size (inglés, sólo formato PDF). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés, sólo formato PDF). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambolor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL-ITD-SOE

Euro-Latin Study Network on Integration and Trade (ELSNIT)

Issues Papers. Third Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2006

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

PUBLICACIONES DE INT-ITD

Documentos de Trabajo

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

Publicaciones Especiales

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004; Marzo 2006; Noviembre 2006 (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID. Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Esteveordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Área de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

