

EVOLUCIÓN DE POLÍTICAS COMERCIALES EN CENTROAMÉRICA DE 1990 A 2018: UN ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS PARA LA PROMOCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Suyen Alonso Ubieta*

Universidad Nacional (Costa Rica)

✉ suyen.alonso.ubieta@una.ac.cr

Jorge Rafael Solano Ruiz**

Universidad Nacional (Costa Rica)

✉ jorge.solano.ruiz@una.ac.cr

Recibido: 29 de junio de 2022

Aceptado: 20 de septiembre de 2022

DOI: 10.46553/colec.33.2.2022.p77-121

Resumen: En el presente artículo se estudia la evolución de las políticas comerciales aplicadas en Centroamérica, de 1990, cuando inician los procesos de apertura de comercial más agresivos de la región, hasta el 2018. Teóricamente se parte de dos abordajes

* Académica del Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional. Posee una maestría en Política Económica con énfasis en Economía Internacional por parte del CINPE-UNA.

** Académico de la Escuela de Economía, Universidad Nacional. Posee una maestría en Comercio Internacional, por parte del CINPE-UNA.

Este artículo fue desarrollado en el marco del programa de investigación “Negociaciones comerciales y Desarrollo: análisis de la experiencia centroamericana”, que estuvo a cargo de núcleo de investigación “Globalización y Comercio”, del Centro Internacional de Política económica para el Desarrollo Sostenible, Universidad Nacional, Costa Rica.

conceptuales: política comercial e instrumentos e integración económica e integración profunda. En cuanto al diseño metodológico, se realizó un estudio de tipo cualitativo, sustentando en la técnica de revisión bibliográfica a profundidad y análisis de contenido de los planes de Planes de Desarrollo Nacional y Exámenes de Políticas Comerciales de la OMC de cada país. Sobre los hallazgos centrales se encuentra que la región, pese a sus discrepancias, ha tomado dos líneas de trabajo: a) apertura paulatina y fomento a la diversificación productiva; b) dinámica de integración por acciones estratégicas. Se concluye que las políticas comerciales aplicadas de 1990 al 2018, han permitido la participación internacional con enfoque hacia la apertura comercial, los cuales, con diferentes instrumentos y momentos, han permitido un cambio en la estructura exportadora de los países en estudio, con resultados diferenciados por país.

Palabras clave: Desarrollo; comercio internacional; inversión extranjera; integración regional; planificación.

EVOLUTION OF TRADE POLICIES IN CENTRAL AMERICA FROM 1990 TO 2018: AN ANALYSIS OF THE POLICIES IMPLEMENTED TO PROMOTE ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract: This article studies the evolution of trade policies applied in Central America, from 1990, when an aggressive trade opening process began, until 2018. Theoretically, it starts from two conceptual approaches: trade policy and instruments, economic integration and new regionalism. About the methodological design, a qualitative study was carried out, based on the technique of bibliographic review and content analysis, through the analysis of the National Development Plans and Trade Policy Reviews of the WTO for each country. Considering the central findings, despite the discrepancies between countries, the region taken two lines of work: a) gradual opening and promotion of productive diversification; b) integration dynamics through strategic actions. In conclusion, the trade policies applied from 1990 to 2018 have allowed international participation with a focus on trade openness and that, with different strategies and moments, which involved a change in the export structure of the countries under study, with results differentiated by country.

Keywords: Development; Foreign trade; Foreign investment; Regional integration; Planification

I. Introducción

Desde principios de la década de 1990, cuando se inician los procesos de apertura comercial más agresivos (Dowrick y Golley 2004), no solo en la región Centroamericana sino en el mundo, se experimentaron importantes modificaciones en los aparatos productivos nacionales, pero, sobre todo, en la definición de nuevas reglas del juego para participar en los mercados globales. La creación y adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC), la reducción paulatina de barreras arancelarias y no arancelarias, el aumento en la suscripción de acuerdos preferenciales Sur-Sur, las políticas de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED), la expansión logística y de desfragmentación de las cadenas de valor, sin olvidar la revolución que el comercio de servicios y las nuevas tecnología han ejercido, se convierten en ese conjunto de factores que presionan a los gobiernos para definir las mejores estrategias comerciales para enfrentar este escenario (Semančíková 2016; Urata 2022).

Ante la diversidad de medidas para participar en los mercados locales, la suscripción de acuerdos comerciales junto con los incentivos para la atracción de la IED (Devlin y Ffrench 1998) han sido parte importante de cómo la política comercial de la región centroamericana se ha operacionalizado en las últimas dos décadas. Paralelo a los tratados de libre comercio, otras medidas de política comercial como la administración de contingentes y licencias, las normas de contenido nacional y los acuerdos bilaterales de inversión, han sido partícipes de esta dinámica.

Precisamente para comprender e identificar estas medidas, el objetivo del presente artículo es estudiar la evolución de las políticas comerciales aplicadas por países integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA) desde 1990 hasta el 2018. En la revisión literaria realizada no se identifica ningún trabajo que, de forma conjunta, analice y contraste los principales elementos que han caracterizado la formulación y aplicación del instrumental de política comercial desde la década de los noventa hasta los tiempos más recientes. Sin embargo, se debe rescatar que en la revisión de literatura se identifica el trabajo de Sánchez (2006) que analiza el caso específico del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA DR), pero por lo general prevalecen análisis individuales de países.

Desde este planteamiento, dos principales cuestionamientos guían el presente artículo: el primero es comprender, ¿cuáles instrumentos han caracterizado las políticas comerciales aplicadas por los países del MCCA de 1990- 2018?, y, el segundo, determinar, ¿qué tipo de patrones se pueden identificar en dicha formulación? Con el desarrollo de esta investigación, se contribuye en la generación de evidencia en materia de política comercial para la toma de decisiones en materia de política pública y se proponen espacios de investigación futura que, de forma prospectiva, discutan los alcances e impactos de dichas políticas en los modelos de desarrollo de la región Centroamericana.

Estructuralmente, en la siguiente sección se desarrollará el marco conceptual, en la sección tercera, el abordaje metodológico, en el acápite cuarto y cinco, los hallazgos y discusión y en la sección 6, las conclusiones y recomendaciones.

II. Abordaje conceptual

II.1. La política comercial: su conceptualización y rol para el desarrollo de los países

La política comercial es parte de las líneas de acción de una política macro, denominada política económica. En su formulación se considerando las leyes, reglamentos y posiciones negociadoras que adoptan los gobiernos para regular el intercambio de bienes y servicios con un país o bloque de países específicos (IGI Global 2022). No obstante, no solo la postura política de los gobiernos se toma en cuenta (Woolcock 2005), sino también al sector empresarial y otro grupo sociales de poder.

Este tipo de política tiene como objetivo la mejora de los términos de intercambio y la eficiente asignación de recursos ante distorsiones internas del mercado y competencia imperfecta, en busca del crecimiento económico de las naciones (Shaffer y Fleurbaey 2018). De hecho, una política comercial exitosa contempla el comportamiento de las empresas nacionales, así como la posición de estas empresas con relación a las del extranjero. Por tanto, explica cómo los actores -gobierno, grupos de presión e individuos- convergen para reforzar o alivianar las consecuencias distributivas de los

ingresos obtenidos de los flujos comerciales del país con otros actores internacionales (Grossman y Helpman 2002; Rodrik 1995), lo que se logra a través de información detalla sobre la aplicación de instrumentos de política que se adapten las características de las empresas y el modelo de competencia de otras industrias o países (Helpman 1989).

En particular, este tipo particular de política se operacionaliza a través de diferentes instrumentos que median las relaciones comerciales internacionales (OAS s.f.). De acuerdo con Helpman (1989), este conjunto de instrumentos permite promover, modificar o limitar los intercambios comerciales del país con el resto del mundo y puede ser de orden arancelario (gravámenes que se atribuyen sobre un producto cuando traspasa una frontera nacional) como no arancelario (medidas, distintas al arancel, que restringen el ingreso de un producto a determinado mercado). En ambos casos, la finalidad es regular las cantidades y precios de los bienes que comercian con otros países (Krugman y Obstfeld 2006). Entre los más utilizados se encuentran: el arancel; subsidios a la exportación; cuotas a la importación; restricciones voluntarias a la exportación; exigencia de contenido, u otras normas (Krugman y Obstfeld 2006).

A su vez, otra clasificación útil es entenderla según los objetivos que esta persigue, los cuales puede ser de distinta índole, siendo los más comunes la búsqueda de nuevos mercados, atracción de inversión extranjera directa, incremento y diversificación de las exportaciones y aprovechamiento o suscripción de nuevos acuerdos comerciales. Cada país es el que decide la orientación de su política según objetivos, por ejemplo, en el caso costarricense, su política comercial encadena tanto la política de comercio exterior como la de inversión (Comex s.f.)

Para Gibbs (2007), sin embargo, además de los objetivos anteriormente reseñados, la política comercial debe contribuir en la formulación de estrategias para lograr la diversificación industrial y la creación de valor añadido, pero sobre todo debe verse como una herramienta esencial para el logro de los Objetivos del Desarrollo del Milenio (ODM) de las naciones, en especial porque el comercio debe ayudar en la erradicación de la pobreza (ODM 1), potenciar las capacidades de las mujeres (ODM 3), y buscar los mecanismos para que los países en desarrollo se beneficien en mayor escalar de participar en el sistema internacional de comercio (ODM 8).

Pese a ello, el sistema multilateral de comercio enfrenta a los países, como los Centroamericanos, a una doble realidad en la que, por un lado, deben participar del sistema multilateral de comercio, pero, por otro lado, deben “enfrentarse a las restricciones que plantean los acuerdos comerciales que ya han aceptado” (Gibbs 2007, 7). Ante este contexto los países deben formular sus estrategias industriales que les permitan hacer frente a este escenario. Es claro que las exportaciones pueden proporcionar mayores ingresos y creación de puestos de trabajo, no obstante, en Latinoamérica, existe concentración de los beneficios, incluso, industrias exportadoras pueden desarrollar prácticas en contra del medio ambiente y “perjudicar los medios de subsistencia de la gente pobre” (Gibbs 2007, 7).

Para compaginar los beneficios que se puedan derivar del libre comercio con los posibles efectos adversos, es necesario que los gobiernos tengan capacidad para definir un diseño e implementación de políticas públicas, en nuestro caso, comerciales, que logre resultados en pro del desarrollo económico y social de los países. Además, las naciones deben conocer sobre las acciones que sus socios más cercanos implementan a fin de negociar o defenderse para alcanzar las metas de desarrollo propuestas.

II.2. La integración económica: más allá de los tratados de libre comercio

Los acuerdos de integración materializan los esfuerzos más complejos y con mayor alcance a nivel de asociación entre países y pueden ser de índole social, económica o política (Solano y Alonso 2020, 4). Dentro de esta clasificación y para nuestros fines, es importante comprender el alcance del término integración desde la esfera económica, siendo Balassa (1964) un primer referente ello.

Según el autor y su Teoría de Integración Económica, esta implica un proceso ejecutado por acciones paulatinas que permiten eliminar medidas que limitan el comercio entre las partes. En su planteamiento, el autor propone cinco etapas que conforman el proceso de integración económica (Balassa 1964, 3-5):

1. Zona o área de libre comercio: busca la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes que son originarios de los Estados miembros

del área. Es la forma más básica de integración económica y un ejemplo de este proceso son los tratados de libre comercio.

2. Unión Aduanera: Además de conformar un área de libre comercio, los estados deciden establecen un arancel externo común frente a terceros países. Desde el 2017, en Centroamérica existe la Unión Aduanera entre Honduras y Guatemala.

3. Mercado Común: Al ser la tercera etapa del proceso de integración, presupone la existencia de una unión aduanera, pero también la liberalización de los factores productivos: mercancías, personas, servicios y capitales. No existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica en ninguno de los Estados miembros

4. Unión Económica: Conjunto a la existencia de un Mercado Común, también propone la armonización de las políticas económicas de los Estados miembros.

5. Integración económica total: Creación de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria ²⁸.

Con el pasar de los años y considerando la anterior perspectiva, se fueron perfilando diferentes posturas sobre los procesos de integración económica. El primer autor en realizar una crítica severa a los procesos de integración fue Lawrence (1996) al proponer el concepto de *integración profunda*. Su principal argumento se centra en plantear que los acuerdos regionales apenas facilitaban el acceso a mercados pues se limitaban a suprimir barreras que inciden en el flujo de bienes y servicios y esto, no es más que una *integración superficial*. Por lo tanto, el autor plantea que los acuerdos de integración deben profundizar con igual importancia temas conexos al comercio como inversiones, propiedad intelectual, sociedad, ambiente, regulación, migración, entre otros.

²⁸ Esta taxonomía está orientado a los distintos tipos de acuerdos comerciales que los países pueden optar, siendo los TLC uno de ellos. Por ejemplo, las categorías de acuerdos comerciales que se reportan los países en el portal del SICE (OAS 2022) son: acuerdos multilaterales, uniones aduaneras, acuerdos de libre comercio y acuerdos de comercio preferencial.

Por su parte, Campos, Coricelli y Moretti (2015) sobre la materia aluden que la integración superficial está personificada por un TLC y restringida hasta la integración económica, por lo que una propuesta desde la “integración profunda” va más allá al combinar aspectos económicos y políticos, incluso sociales.

Esta particularidad de incorporar temas conexos al comercio en los últimos años comenzó a ser más progresiva. Sampson (2003) y Hoekman y Winters (2007), por ejemplo, en sus investigaciones identifican la inclusión de temáticas distintas a aranceles, así como la discusión de la armonización de políticas regulatorias a inicio del 2000. De esta forma, los países comenzaron a buscar cierto grado de uniformidad en distintos temas y una integración más profunda en las estructuras reguladoras por parte de los Estados. En este sentido, Bruno et al. (2018) argumentan que, desde la homologación de políticas y normativas, no necesariamente un *mercado común* es un equivalente de integración profunda.

En años más recientes, y desde la tradición cepalina (Cepal 1994), se acuña el término *regionalismo abierto*, formulado a partir de las aportaciones de Reynolds, Thoumi y Wettmann (1993). Este se define como la “interdependencia nacida de acuerdos de carácter preferencial y aquella impulsada por las señales del mercado, resultantes de la liberalización comercial en general” (CEPAL 1994, 12) encaminado a incrementar la participación global de los países y regiones. Es un concepto más comprensivo que nace de considerar la interdependencia generada a través de procesos de integración económica profunda, pero también, implica una aplicación práctica hacia la convergencia y participación mundial entre regiones (De la Reza 2003).

Los anteriores abordajes son importantes porque desde la integración económica hasta la integración profunda y el regionalismo abierto, estas argumentaciones sirven de marco para comprender las acciones y orientaciones de política comercial propuestas por los gobiernos. De hecho, Requeijo (2002), desde el abordaje de la integración económica, es enfático en precisar que la realidad muestra fórmulas intermedias y las etapas no presentan perfiles nítidos. Por ende, dado la coyuntura particular de las naciones, podrán darse casos donde algún estado no puede soportar los costos de la integración y desistir, o bien, decidir moverse a la siguiente etapa o estrategia. Empero, la transición de un estadio a otro es una decisión

política, con costos y dificultades, por lo que deben considerarse a los ciudadanos de cada nación y sus objetivos finales de desarrollo y bienestar. Así, entender la integración económica, basándose en la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias es un abordaje ligero.

III. Abordaje metodológico

El enfoque de investigación es de corte cualitativo y el alcance es descriptivo-explicativo, el cual se basa en la aplicación de la técnica de revisión bibliográfica a profundidad y de análisis de contenido. El objetivo de ambas aplicaciones fue encontrar en la literatura esas características particulares y patrones en los casos en estudio que permitieran delinear rasgos en la evolución de la política comercial de cada país en estudio. Según Hernández, Fernández y Baptistas (2014), este abordaje se usa en la mayoría de los casos la literatura existente y mediante acción indagatoria se recopila, analiza e interpreta la información para generar así un informe final que resulta el objetivo de la investigación. A nivel de instrumentos, se generó una matriz de sistematización de acciones de las políticas comerciales, dividida en los siguientes aspectos: año, objetivo de la política, medida aplicada. De esta matriz, se obtienen las categorías centrales de análisis agrupada en fases (filas) y dimensiones (columnas) (ver Anexo 1).

Las fuentes documentales analizadas fueron: los exámenes de las políticas comerciales evaluados por la OMC, los informes de Gobierno enviados para la evaluación de los exámenes de las políticas comerciales, los planes de Desarrollo de los países centroamericanos²⁹ y bases de datos sobre comercio disponibles en COMTRADE. A su vez, el proceso de revisión documental se delimitó entre los años 1990 y 2018, según la documentación más actual disponible. Se desarrollan, en primera instancia, un estudio individual de las políticas comerciales de cada país, para posteriormente desarrollar el análisis de patrones como región.

²⁹ Se debe anotar que no todos los países de la región cuentan con planificación de gobiernos a través de planes de desarrollo. En el anexo 1 se especifica las fuentes usadas para cada caso.

IV. Hallazgos

IV.1. Evolución de políticas comerciales por país

Las políticas comerciales de los países en estudio, de 1990 hasta el 2018, evidencian un proceso paulatino de apertura comercial, diferente entre los países, así como por una marcada heterogeneidad en instrumentos de política aplicados.

Para comprender a detalle cómo la región avanzó en el tema de integración en la economía global y abordar la evolución de las políticas de cada país, el insumo clave fueron los exámenes de políticas comerciales de la OMC. En estos procesos cada miembro, así como un comité de OMC, brindan un informe de los principales cambios en la política comercial del respectivo país entre un periodo determinado³⁰.

En este apartado se aborda de forma individual cuales fueron los objetivos de política comercial durante cada periodo de revisión y con ello plasmar el avance en temas de liberalización comercial para promover el desarrollo.

Para facilitar el análisis de la evolución de las políticas, estas fueron caracterizadas en cuatro fases: Etapa 1: 1990-1996 (bases); Etapa 2: 1997-2003 (participación multilateral); Etapa 3: 2004-2011 (indicios de integración profunda); Etapa 4: 2012-2018 (Integración profunda y facilitación del comercio). Junto a su agrupación se identificaron cuatro dimensiones: 1) acciones a nivel interno, 2) acuerdos comerciales, 3) integración regional del MCCA y 4) medidas a nivel multilateral; base para la interpretación de los hallazgos (ver Anexo 1).

A continuación, se explican los principales hallazgos para cada uno de los casos.

³⁰ La periodicidad de estos exámenes no necesariamente es la misma para cada país, el criterio dado por la OMC para la periodicidad se basa en la participación que tiene cada miembro en el comercio mundial; debido a esto, los periodos de revisión pueden oscilar entre cuatro a ocho años, con sus excepciones.

IV.1.1. Guatemala

El país en su primer periodo de revisión avocó sus esfuerzos a cumplir los acuerdos en el marco del Sistema Multilateral del Comercio, en el segundo a mejorar las condiciones de acceso a sus principales socios comerciales valiéndose especialmente de Tratados de Libre Comercio (TLC) y el tercer periodo a modificar la legislación interna para promover la inversión extranjera directa (IED) y facilitar el comercio.

En forma puntual, en el primer examen de políticas comerciales presentado por el Gobierno de Guatemala (2001) y la secretaria general de la OMC (2001a), 1991-2001, destacan como objetivo primordial de la política comercial reducir la participación del Estado en la economía y promover una mayor participación del sector privado. Asimismo, se destacan dentro de los objetivos negociar y administrar acuerdos internacionales que permitan el acceso a mercados extranjeros e internacionalizar la economía.

Durante el segundo periodo de estudio de políticas, desde 2002 hasta 2008, continua el objetivo de la reducción del Estado en la economía y mayor participación de los agentes económicos. Se hace explícita la búsqueda de promover las exportaciones y contar con mayor certeza jurídica y estabilidad económica. Este periodo, se caracteriza por importantes avances macroeconómicos y nivel estatutario; no obstante, muchos de estos se vieron desacelerados en los últimos años por lo que sería la crisis mundial del 2008 (OMC 2009).

Durante el último periodo de revisión de políticas comerciales, los objetivos ya muestran procesos de internacionalización con miras a diversificar la oferta exportable a través de la calidad y el valor agregado, atraer más inversión extranjera y ser un país más competitivo (Gobierno de Guatemala 2016; OMC 2017).

En síntesis la evolución de las políticas comerciales de Guatemala desde 1990 hasta el 2016, refleja en la primer etapa un proceso de ajuste institucional y jurídico internos para cumplir las obligaciones firmadas en el GATT, en una segunda etapa la puesta en marcha de negociaciones comerciales para mejorar las condiciones de acceso de sus productos en el extranjero y acciones para fortalecer el MCCA y, en una tercera etapa, la

búsqueda de nuevos socios comerciales, atracción de IED, facilitación del comercio y mayor participación más activa en el marco del MCCA.

IV.1.2. El Salvador

La política comercial de El Salvador ha tenido 4 revisiones por parte de la OMC, la primera comprende los años de 1989 a 1996, la segunda de 1997 a 2003, la tercera de 2004 a 2010 y la cuarta de 2011 a 2016. En el marco de estas revisiones se denota un proceso de modificaciones paulatinas que inicia con el cambio de la política de sustituciones de importaciones con miras a incursionar en los mercados internacionales y finaliza con un modelo que apuesta por la firma de acuerdos comerciales para promover las exportaciones y la atracción de IED.

El primer periodo de 1989-1996, se caracteriza por la implementación de políticas de estabilización y ajuste estructural con el fin de cambiar el modelo de sustitución de importaciones hacia una mayor incursión en la economía mundial, dentro de las acciones más destacables están: la reducción de aranceles y tramos arancelarios y la eliminación de la mayoría de exenciones arancelarias y no arancelarias, control de precio, control cambiario, impuestos a la exportación y depósitos previos a la importación (Gobierno de El Salvador 1996).

Para el segundo periodo (1997-2003), la política comercial tiene como objetivo el perfeccionamiento de la integración Centroamericana, aumentar las exportaciones al mundo y promover la IED. La búsqueda del aumento de las exportaciones responde a un proceso incompleto de internacionalización de la economía salvadoreña, además es de saber, que, la atracción de IED se focalizaba a la manufactura con el fin de generar más empleo (Gobierno de El Salvador 2003; OMC 2003a).

El tercer periodo de evaluaciones comprendido entre los años 2004 al 2010 muestra avances importantes en propuestas de políticas; sin embargo, muchas de estas no tuvieron el impacto esperado a razón de enfrentar la crisis del 2008, crisis que afectó drásticamente a El Salvador por su alta dependencia a Estados Unidos (Gobierno de El Salvador 2010; OMC 2010a).

El Salvador se continúa recuperando de los efectos de la crisis del 2008 y para mejorar la situación económica del país apuesta por un modelo fuerte

atracción intensiva de IED, búsqueda de nuevos socios comerciales y mejorar las relaciones con los que ya son socios y diversificación de exportaciones (Gobierno del El Salvador 2016; OMC 2016a).

IV.1.3. Honduras

A nivel comercial Honduras sufrió importantes transformaciones en las últimas décadas, en primera instancia, adaptando un marco normativo, jurídico e institucional caracterizado por el proteccionismo y Estado grande, hacia uno que permita participar en mercados internacional y garantizar un libre flujo de mercancías; y recientemente, llegar a un modelo de atracción de IED y promoción de exportaciones. Aunque los cambios en la política comercial de Honduras son notorios, lo cierto es que esté no evolucionó tan rápido como lo esperado por efecto de la crisis de 2008. Si bien, todos los países de la región también sufrieron con la crisis, Honduras fue uno de los más afectados rezagando así su adaptación a la evolución de las estructuras de mercados internacionales.

Para el periodo de 1990 hasta el 2018 se han realizado un total de 3 exámenes de política correspondientes a los periodos 1990-2003, 2004-2010 y 2011-2016. Para el primer periodo hubo cambio estructural del modelo comercial Honduras con respecto a la década de los 80s, en el marco del Programa de Ajuste Estructural (PAE), que buscaba revertir la tendencia impuesta por el modelo de sustitución de importaciones. Para promover la apertura comercial con el mundo, la primera decisión que ayudaría a cumplir el objetivo fue la adopción del GATT en 1994 y miembro de la OMC en 1995, con esto acepta todas las obligaciones del sistema multilateral las cuales incentivan a un comercio libre y justo (Gobierno de Honduras 2003; OMC 2003b).

Durante el periodo 2004-2010 las medidas adoptadas en material comercial mantenían la visión hacia mercados externos, pero los esfuerzos se enfocaron en estabilizar la economía interna por efecto de la crisis. Durante este periodo la apuesta por la atracción de IED fue clave para la generación de empleos, así como fortalecer la integración regional, después de todo, el MCCA es su segundo socio comercial más importante (Gobierno de Honduras 2010; OMC 2010b).

Durante el último periodo de revisión de políticas, los objetivos vuelven a tomar un matiz hacia la integración con el comercio internacional usando como herramientas las negociaciones comerciales a nivel multilateral, regional y bilateral; asimismo, la formulación de políticas internas para atraer la inversión en sectores estratégicos y la promoción y facilitación del comercio (Gobierno de Honduras 2016).

IV.1.4. Nicaragua

Nicaragua ha seguido una línea similar en el proceso de apertura comercial y formulación de políticas comerciales con respecto al resto de países de la región, aunque, por sus particularidades políticas ha tenido ciertas limitaciones en el tema de atracción de IED. Durante el periodo 1990-2018, ha realizado 3 exámenes de política comercial, donde, en el primer examen evaluó los cambios en políticas hechos de 1990 a 1999, mostrando en este caso medidas de política dirigidas a cambiar el modelo anti exportador y liberalizar las relaciones comerciales (OMC 1999).

El segundo periodo 2000-2006 se caracterizó por el interés de fortalecer la región y participar en conjunto en las relaciones comerciales tanto inter como intra regionales (OMC 2006). Durante el tercer y último periodo de 2007 hasta el 2013, el país ha buscado administrar mejor los acuerdos comerciales suscritos con el fin de reducir asimetrías y promover un comercio justo (OMC 2013).

Puntualmente, en el primer periodo (1990-1999) los rasgos más relevantes son la creación de políticas y normativas internas que promuevan la liberación del comercio, muy de la mano con los compromisos asumidos al ingresar a la OMC en 1995. Llama la atención, que el proceso de integración durante estos casi diez años no fue prioridad, como si lo fue en el resto de los países centroamericanos.

Durante el segundo periodo (2000-2006) plantean como objetivo mejorar la integración económica de la región y apostar por una unión aduanera, situación notoria a con respecto al periodo anterior donde el tema de integración fue ínfimo. Y el otro objetivo fue propiciar la apertura comercial para incentivar las exportaciones a través de acuerdos bilaterales, regionales, subregionales y multilaterales (Gobierno de Nicaragua 2006).

Para el último periodo (2007-2013) definió como objetivos, normar las relaciones comerciales con los demás países bajo el concepto de comercio justo y competitivo, esto al considerar que hay asimetrías entre los países y se tienen que corregir las distorsiones del mercado. El otro objetivo planteado es el continuar con la promoción de mercados extranjeros a través de acuerdos que promuevan el intercambio de mercancías y la inversión (Gobierno de Nicaragua 2013).

IV.1.5. Costa Rica

La apreciación inicial de Costa Rica es que ha tenido mayor trayectoria en el uso de instrumentos de política especialmente: tratados de libre comercio, promotora de comercio exterior y atracción de IED. Como miembro de la OMC este país ha sido sometido a cinco exámenes en los periodos 1990-1995, 1996-2001, 2002-2007, 2008-2013 y 2014-2018.

A lo largo de los cinco periodos de política, Costa Rica pasó de ser un país que promovía a lo interno una reforma productiva que llevara a la exportación de bienes no tradicionales y la defensa de los bienes tradicionales como el café y el banano, a una economía enfocada en la búsqueda de inversión en manufactura media-alta y la promoción de exportación de servicios y bienes con valor agregado.

Para ir puntualizando, en el examen correspondiente a los años de 1990 a 1995, el objetivo costarricense se centró en la promoción en la exportación de productos no tradicionales y el impulso de exportación de bienes tradicionales como café y banano a países desarrollados. En términos generales era continuar con la orientación *hacia afuera* que —a diferencia del resto de países de CA— venía impulsando desde antes de 1990 y que después de este año significaron un número importante de reformas para liberalizar el mercado; así como incentivar a los productores locales a diversificar los productos de exportación (Gobierno de Costa Rica 1995).

Para el segundo periodo, 1996 hasta el 2001, los objetivos de política comercial se centraron en desarrollos y aplicar instrumentos que facilitaran el comercio exterior pero que al mismo tiempo le permitieran al país protegerse de las acciones proteccionistas de otros países. Ya para este periodo, la idea de liberalización comercial era clara y el país se adelanta —con respecto a la región— en promover la diversificación de productos

exportables e inclusive tiene como fin vincular todos los sectores productivos al comercio internacional. Dos objetivos más se suman a la política: uno en la línea de desarrollar las condiciones de competitividad nacional necesarias para atraer IED y, el otro, en fortalecer la integración regional (Gobierno de Costa Rica 2001; OMC 2001b).

La tercera revisión de políticas, del 2002 al 2007, su objetivo se enfocaba en promover, facilitar y consolidar la inserción del país en el comercio exterior (Gobierno de Costa Rica 2007). Los procesos de integración regional y multilateral no dejan de ser importantes para el país, por lo cual en el primer ámbito acuerda con el resto de los países programar acciones que lleven a la unión aduanera y, en el segundo ámbito adoptó el Quinto Protocolo sobre los Servicios Financieros (OMC 2007).

Durante el cuarto periodo de evaluaciones (2008-2013) el proceso de apertura comercial se aceleró y el país experimenta un avance notorio en materia de comercio exterior. El objetivo que orientó la política durante estos años fue ampliar la plataforma comercial a través de normas multilaterales más fuertes y nuevos acuerdos bilaterales.

El último periodo, de 2014 a 2018, los principales cambios fueron a nivel internos, ya que la política se centró en la atracción de IED y la adhesión a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). El objetivo definido por el Gobierno de Costa Rica (2018) busca mejorar la competitividad para atraer la IED y mejorar la calidad y el valor agregado de los productos para expandir el comercio.

IV.2. Análisis de la evolución de las políticas comerciales de los países del MCCA

La evolución de las políticas comerciales de los países en estudio es reflejo de su situación económica interna y visión política particular frente al procesos de liberalización comercial; sin embargo, hay un común denominador que también ha influido en la formulación sus políticas comerciales, este es el Mercado Común Centroamericano (MCCA).

El proceso de consolidación de la región a través del MCCA ha repercutido a lo largo de la historia en la forma cómo los países centroamericanos se han integrado -a su manera- a las dinámicas del comercio internacional y, aunque se ha visto marcado por periodos de

concesos y desacuerdos, sí se puede trazar el cambio del patrón regional que va de un modelo proteccionista, en los años 80, hacia uno de mayor apertura con miras a promover la integración profunda y así establecer negociaciones con otros países y regiones en la actualidad.

Sin ánimo de hacer una revisión histórica de todo el proceso de integración y, antes de entrar directamente al estudio de políticas comerciales, es necesario contextualizar la región a finales de la década de los 80 hasta la actualidad. Es importante visualizar el proceso de integración desde finales de los 80, pues a partir de ese momento se comienzan a dar cambios en el modelo de desarrollo *hacia adentro* y agroexportador promovido por los países de la región; que sucumbió por efecto de la crisis económica, caída sostenida de las condiciones de vida de las personas y conflictos sociopolíticos (Caballeros 2019).

Como lo explica Caballeros (2019), después de una década del debilitamiento del comercio intrarregional, no fue hasta finales de los 80 que comenzó su recuperación y, en los años 90, se inicia la creación de planes regionales para el fortalecimiento del bloque dando lugar a la creación de instituciones supranacionales, entre ellas el Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Con la creación del SICA y la firma del Protocolo de Guatemala en 1993³¹ comienza el proceso de estabilidad y desarrollo de la integración en materia de comercio, cooperación, social.

El fortalecimiento de la región no solo generó beneficios internos, sino también, permitió el fortalecimiento la vinculación con actores externos. Así, a finales de los 90 e inicios del 2000 se celebraron reuniones para la firma de acuerdo comerciales con socios comerciales clave, entre ellos: Estados Unidos, Unión Europea, México, República Dominicana y la adhesión de Panamá al MCCA. Después de un amplio proceso de apertura comercial, los países de la región, por lo menos en la última década, han visualizado la meta de constituir una unión aduanera y, aunque parece inalcanzable en el corto plazo, se han suscrito más acuerdos internos de alto impacto que han facilitado el flujo comercial de bienes, servicios y personas (Caballeros 2019).

En cuanto a los modelos de desarrollo de la región, Martínez (2019) realiza una síntesis expedita de los últimos tres implementados, exponiendo

³¹ Fundador del subsistema económico de integración.

cómo han evolucionado y cómo la visión de los países se adaptaba a las circunstancias locales y globales. El autor identifica el primer modelo — entre 1960 y 1989— como de *desarrollo hacia adentro*, basado en la expansión del mercado interno y reemplazo de las importaciones por la producción interna; sin embargo, el modelo entró en su declive, durante los años 70 y finales de los 80, por efecto de su insostenibilidad a nivel productivo e incompatibilidad con la reconfiguración del mercado externo.

Para dar un cambio a la situación adversa presentada a nivel regional, con apoyo de organismos internacionales externos se logra promover un modelo de *desarrollo hacia afuera* caracterizado por el *regionalismo abierto* (1990-2007). El modelo promovía la apertura comercial hacia el mundo, pero también exigía compromisos para la reducción de la discriminación intrarregional y estabilización macroeconómica (Martínez 2019). Visto de otra forma, el modelo promovía ajustes a nivel interno, regional y con el resto de los países del mundo; por tal razón y sumado a las transformaciones significativas que tuvieron que hacer los países de la región, este modelo se considera uno de los más ambiciosos y el precursor de iniciativas enfocadas a una integración profunda (Caballeros 2019; Martínez 2019).

El tercer modelo de desarrollo de *atracción de IED y promoción del comercio internacional* a través del TLCs, inició desde 1990 pero tomó fuerza hasta después de 2007 y ha promovido la búsqueda de nuevos socios comerciales para la creación de fuentes de empleo y expansión del comercio (Martínez 2019). Después del 2010 y hasta la actualidad el modelo de desarrollo se ha enfocado hacia una *integración profunda* implementando nuevas políticas industriales para promover la diversificación de la oferta exportable e incentivar la industria de servicios, desarrollo de cadenas regionales de valor, innovación e inclusive un compromiso regional con el desarrollo sostenible.

Una vez contextualizada los modelos de desarrollo y las dinámicas de integración en la región, se realiza un análisis sobre la evolución de las políticas comerciales implementadas desde 1990 hasta 2018 para integrarse como región en las dinámicas del comercio global.

IV.3. Síntesis de evolución de las políticas comerciales en el MCCA

La base de este análisis fue la revisión de políticas comerciales por país, que permitió concatenar toda la información obtenida para realizar una evaluación general. Este abordaje se ha dividido en cuatro periodos con un margen de seis años entre cada uno. La razón principal es dar garantía de un análisis que contemple por igual las medidas de todos los países, ya que, los exámenes de políticas se realizaron en periodos distintos.

En la tabla 1 se observa cómo la región, en primera instancia, busca la inserción en el comercio internacional y se fortalece la propuesta de integración para que verdaderamente funja como un mercado común. Paulatinamente, comienza a buscar la inserción del comercio validándose de distintos instrumentos de política destacando los acuerdos comerciales y las políticas de atracción de IED, los cuales, entre ambos buscan promover la diversificación de exportaciones y generación de empleos -en la medida de lo posible de calidad-. Finalmente, se llega a un avance muy importante en materia de integración llevando la búsqueda de encadenamientos y mejorando el flujo comercial de medidas de facilitación del comercio e inclusive existen medidas para caminar rumbo a una unión aduanera.

Tabla 1. Principales acciones de política comercial de la región, por etapas

Etapa	Principales características
<i>Etapa 1:</i> <i>1990-1996</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Inician las políticas para promover una mayor inserción al mercado internacional. • Se busca mayor integración, pero a través de acuerdos multilaterales, especialmente de la OMC. • Visión de mayor integración regional y fortalecimiento del MCCA. • Promoción de productos no tradicionales. • Se crean programas de reducción de aranceles, barreras no arancelarias y otras prácticas que afectan el libre flujo del comercio, influenciado especialmente por los acuerdos tomados del GATT y la creación de la OMC.

-
- Predomina la búsqueda de acuerdos bilaterales preferenciales, de promoción, de protección recíproca y de alcance parcial.
 - Es casi nula la búsqueda de acuerdos de libre comercio (TLC).

*Etapa 2:
1997-2003*

- Aún es tenue el proceso de integración a través de TLC.
- Mayor grado de reducción de los aranceles a la importación de mercancías y supresión de la mayoría de las barreras arancelarias.
- Ya se mencionan los regímenes de importación especiales como perfeccionamiento activo (para zonas francas) y el temporal.
- Se le da mayor importancia al rol de la OMC y se participa activamente.
- Comienza a ponerse atención a los procesos de atracción de IED.
- Hay un enfoque centrado en la promoción de las exportaciones y su diversificación.
- Se crean leyes para la regulación de la propiedad intelectual que responden a la suscripción de los países en el acuerdo de la OMC que regula este tema.

*Etapa 3:
2004-2011*

- Creación de mejores programas de apoyo a productos exportables.
 - Fortalecimiento de las instituciones estatales que atienden temas de comercio exterior, entre ellas las promotoras.
 - Fortalecimiento de las leyes y normativas en materia de comercio exterior, ya sea para su fomento o para la protección de la industria nacional.
 - Es el auge del proceso de firma de acuerdos comerciales.
 - Perfeccionar el proceso de integración del MCCA. Algunos países toman la vía del fortalecimiento del comercio intrarregional y otros como CR y Panamá hacia un comercio interregional.
 - Creación de estrategias para la conformación de la Unión Aduanera Centroamericana.
-

*Etapa 4:
2012-2018*

- Las políticas comerciales muestran un componente importante en la atracción de inversión extranjera directa.
 - Creación de reglamentos y normativas que facilitan la creación de zonas francas.
 - La negociación y firma de TLC sigue siendo un elemento clave en las políticas comerciales.
 - Se evidencia mayor participación de los países en el MCCA, lo que permitió alcanzar importantes acuerdos para este grupo.
 - Se toman medidas para promover la facilitación del comercio.
 - Importantes avances en la búsqueda de integración profunda en miras a conformar una unión aduanera.
-

IV.4. Cambio de la estructura productiva

Las políticas comerciales implementadas incidieron en la transformación de la oferta exportable de los países, en el caso del sector agrícola se diversificó la gama de productos exportados mientras que el sector servicios -que creció significativamente- y el de manufactura experimentaron cambios importantes por influencia de la atracción de IED y los regímenes de zona franca y perfeccionamiento activo³².

³² Las zonas francas, así como el régimen de perfeccionamiento activo, forman parte de los denominados regímenes especiales, “los cuales son mecanismos legales que los Gobiernos implementan para incentivar la inversión extranjera directa, las exportaciones, el desarrollo y dinamización de la economía de los países” (PROCOMER 2021, 1). Las zonas francas son áreas geográficamente delimitada donde se realizan actividades industriales y comerciales bajo un régimen tributario, aduanero especial. En cuanto al perfeccionamiento activo, se trata de un régimen aduanero que permite recibir mercancías en el territorio aduanero nacional, con suspensión de toda clase de tributos y bajo rendición de garantía.

Tabla 2. Cambio de la estructura productiva de los países de la región entre 1990 y 2017, en porcentajes

Sector productivo*	Guatemala		El Salvador		Honduras		Nicaragua		Costa Rica	
	1990	2017	1990	2017	1990	2017	1990	2017	1990	2017
<i>Servicios**</i>	17.68	19.30	<u>35.47</u>	29.61	11.75	<u>24.50</u>	16.25	<u>22.85</u>	22.39	<u>38.00</u>
<i>Alimentos y animales vivos</i>	45.72	34.50	<u>30.75</u>	11.82	<u>60.39</u>	21.48	<u>48.21</u>	28.55	<u>42.00</u>	24.75
<i>Bebidas y tabaco</i>	1.73	2.21	0.17	1.54	1.46	1.54	0.82	<u>3.84</u>	0.02	0.36
<i>Materias primas no comestibles, excepto combustibles</i>	8.12	6.14	1.73	0.95	5.65	2.38	<u>18.44</u>	2.89	<u>4.09</u>	1.57
<i>Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados</i>	1.31	<u>2.43</u>	0.77	1.77	0.63	1.21	0.29	0.19	0.28	0.33
<i>Aceites animales, vegetales, grasas y ceras</i>	0.17	<u>3.47</u>	0.03	0.08	0.23	<u>3.68</u>	0.01	0.73	0.35	0.71
<i>Productos químicos y productos relacionados</i>	5.88	7.98	4.86	4.93	0.97	2.20	3.20	<u>0.66</u>	2.38	3.52
<i>Bienes manufacturados clasificados por material</i>	5.44	8.54	11.20	11.75	4.40	5.37	<u>4.79</u>	1.38	4.96	5.06

<i>Maquinaria y equipo de transporte</i>	0.75	1.79	5.32	5.45	1.28	<u>6.44</u>	0.87	<u>10.03</u>	3.69	<u>7.35</u>
<i>Artículos manufacturados diversos</i>	11.99	12.85	9.25	<u>30.87</u>	11.09	<u>28.77</u>	0.38	<u>24.17</u>	18.31	17.43
<i>Otros productos no especificados</i>	1.23	0.81	0.44	<u>1.24</u>	2.14	2.45	6.74	4.72	1.52	1.22

Fuente: Adaptada del Atlas de la Complejidad Económica (2019)

** Clasificación estándar de comercio internacional (SITC, por sus siglas en inglés).*

*** Los servicios es una partida agregada al SITC.*

Guatemala fue uno de los países que menos cambios tuvo a nivel de sectores productivos, donde el sector de alimentos y animales vivos se mantuvo como el principal a través de los años; sin embargo, lo que sí cambió fue el tipo de productos exportados. En 1990 las exportaciones principalmente se concentraban en pocos productos tradicionales siendo el café el más importante, seguido de azúcar y banano. Ya para el 2017, seguían prevaleciendo los productos tradicionales pero su participación porcentual dentro del sector disminuyó y dio lugar al ingreso de productos no tradicionales con algún tipo de procesamiento.

Otros sectores con algún tipo de variación importante fueron el de combustibles y el de aceites. En el primer caso al principio solo se exportaba petróleo crudo y luego se comenzaron a exportar derivados y en el segundo, al inicio las exportaciones eran de soja en valores muy bajos y en el 2010 aparecen las exportaciones de aceite de palma en mayor medida. Ambos sectores tuvieron variación, pero su aporte con respecto a otros no fue significativo.

En el caso de El Salvador, los sectores que perdieron mayor participación entre 1990 y 2017 fueron el de servicios y el de alimentos y animales vivos; este último de forma drástica. Como resultado de la pérdida de participación

de ambos sectores, manufacturas repunta específicamente en lo referido a la industria de confección de vestimenta y accesorios. En servicios, la principal pérdida en participación fue en el tema logístico y transporte, mientras que el de turismo repuntó.

Es importante reflejar lo sucedido en el sector de alimentos y animales vivos, considerando que no solo perdió significativamente su participación, sino que además tuvo una transformación notoria, pues en 1990 la gran mayoría exportada correspondía a la partida de café, té y cocoa; no obstante, para el 2017 este rubro prácticamente desaparece y aparece el azúcar, los cereales y productos del mar.

Honduras mostró un avance importante en el cambio de su estructura productiva destinada a mercados externos. En primera instancia, el porcentaje de participación casi se duplica, aumentando mayoritariamente los servicios de tecnologías de la información y la comunicación (TICs) gracias a la IED. El cambio más notorio lo experimento en su sector de alimentos y bebidas, dominado por las frutas y vegetales y el café, el cual percibe una caída drástica en la participación del comercio. Por su parte, el sector de manufacturas de prendas de vestir y accesorios incrementó su participación en las exportaciones.

Gran parte de esta maquila para la exportación la efectúan empresas extranjeras, por tanto, en Honduras el sector nacional redujo su participación. En consecuencia, las empresas extranjeras crecían en buena parte por las facilidades otorgadas por el gobierno para la inversión. Otro sector con crecimiento notorio —no tanto en participación global— fue el de maquinaria con la exportación de cables eléctricos aislantes.

En el caso de Nicaragua es particular a razón de varios movimientos en la participación de sus sectores significativos, dilucidando un cambio del patrón de comercio con el mundo entre 1990 y 2017. En cuanto a servicios, el sector aumentó, especialmente en turismo; en el sector de bebidas y tabaco su crecimiento se dio por el desarrollo de la industria tabacalera local.

Los cambios más notorios se observan en el mercado de alimentos y bebidas, en este caso de forma negativa, pues a finales del periodo, el café, la carne bovina, el banano y el azúcar prácticamente habían perdido la mitad en su participación en el total. Caso contrario sucedió con los sectores de maquinaria y equipo de transportes y manufacturas diversas, que al inicio del periodo no representan ni el 1% de total exportado, y al final de este

representaban el 35%. Las actividades económicas que forman parte de estos sectores corresponden cables eléctricos aislantes y manufactura de prendas de vestir y accesorios.

V. Discusión

La evolución de políticas comerciales pasa de una reestructuración interna con miras a la apertura comercial hasta el fortalecimiento de la región para competir en un contexto internacional que se enmarca a la conformación de nuevos bloques regionales. Durante el primer periodo acciones de política más notorios y que dieron lugar a la liberalización del comercio, fueron la incorporación de todos los países al sistema multilateral de comercio en el marco de la OMC, las reformas en las legislaciones internas para eliminar las trabas al comercio y el fortalecimiento del MCCA, redirigiendo su visión hacia la liberalización del comercio y mayor participación en mercados externos.

Para el segundo periodo, la dinámica regional se mueve hacia el denominado regionalismo abierto, ya que, se acuerda la búsqueda de acuerdos con socios comerciales importantes como bloque, pero no exime la posibilidad que cada país pueda negociar y firmar acuerdos por su propia cuenta. Asimismo, todos los países consideran que la atracción de IED es un mecanismo propicio para el desarrollo económico, con ello, el tema de regímenes de zona franca y perfeccionamiento activo comienza a tener importancia a nivel regional.

Durante el tercer periodo la región experimenta una transformación notoria en su inserción a los mercados internacionales. Se firma la mayor cantidad de acuerdos comerciales que han tenido los países tanto individualmente como regional promoviendo así la diversificación de productos exportables y de socios comerciales. El MCCA pasa por un momento clave, dado que los países se comprometieron a fortalecerlo a tal punto que se habla de una estrategia para alcanzar la unión aduanera.

En el último periodo, la IED se consolida y continúa creciendo en varios países de la región, provocando que estos deban implementar cambios normativos para manejar adecuadamente el tema de competencia y protección de la industria nacional. La apertura con el mundo continúa

siendo una prioridad para la región y se buscan socios comerciales no tradicionales con el fin no solo de diversificar la oferta exportable sino también de socios. Pero aquí lo más destacable es la búsqueda de la integración profunda del MCCA, abriendo espacios para alcanzar iniciativas a nivel aduanero, de facilitación del comercio, cooperación técnica y económica e inclusive de seguridad regionales.

Tras el análisis queda evidente que la región, a pesar de tener discrepancias en el pasado, a través de los años ha tomado dos líneas de trabajo que ha beneficiado a todos, estas han sido: 1) la apertura paulatina hacia el mundo con el fomento a la diversificación productiva y búsqueda de acuerdos comerciales que faciliten la colocación de los productos en el extranjero y, 2) dinámica de integración por acciones estratégicas que llevaron al MCCA de un modelo regional hermético -tradicional- a uno a pocos pasos de lograr la integración profunda.

VI. Conclusiones y recomendaciones de política

Se concluye que la evolución de políticas comerciales implicó un proceso de restructuración interna desde un enfoque de apertura comercial hasta lograr el fortalecimiento de la región para competir en un contexto internacional; que se enmarca a la conformación de nuevos bloques regionales.

En cuanto a los instrumentos que han caracterizado las políticas comerciales, los resultados indican que, en la década de 1990, los acuerdos bilaterales de comercio e inversión proliferaron en todos los países de la región. Paralelo a ello, se promovieron incentivos en regímenes especiales, como los de zonas francas, que implicaron cambios en diversificación de la canasta exportadora. En la década posterior, surgen negociaciones “multilaterales”, tipo CAFTA-DR, así los primeros acercamientos con países asiáticos y europeos.

Con relación a los patrones derivados del análisis de políticas, un aspecto que resaltó fueron las iniciativas para reforzar el proceso de integración en Centroamérica mediante el MCCA, los cuáles han presentado un nuevo impulso desde la cooperación internacional. A su vez, considerando las medidas que distorsionan el comercio, según OMC, en la región aún se da

la presencia de regímenes de zonas francas como incentivos a la atracción de inversiones.

Se concluye que las políticas comerciales aplicados a lo largo del periodo ha permitido la participación internacional y en algunos países, como Costa Rica, el posicionamiento en cadenas de valor estratégica para el país, no obstante, como línea futura de investigación se debe llamar la atención en el tema de administración de tratados y generación de estadísticas y estudios nacionales, que sirva como línea base para nuevos procesos de negociación o renegociación de tratados pero sobre todo para repensar la vigencia del instrumental comercial aplicado.

A nivel de recomendaciones, destacamos la necesidad de evaluar constantemente el instrumental de política comercial, en especial los TLC, pero desde un enfoque de administración de acuerdos comercial y planificación. Además, es importante que los procesos de integración se fortalezcan de forma consecuente con los nuevos esquemas de integración global como: regionalismo abierto o regionalismo profundo.

Por otra parte, como recomendación, es necesario repensar las estrategias de atracción de IED en el marco del nuevo proteccionismo, evitando la salida de inversión y promoviendo la reinversión, pero desde un enfoque social, ambiental y humano; no sólo de empleabilidad.

Referencias

- Balassa, Bela. 1964. *Teoría de la integración económica*. Ciudad de México: Uteha.
- Caballeros, Rómulo. 2019. “La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en la historia de la integración centroamericana”. En *Logros y desafíos de la integración centroamericana: aportes de la CEPAL*, editado por Jorge Mario Martínez, págs. 29-60. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
<http://hdl.handle.net/11362/44590>
- COMEX (Ministerio de Comercio Exterior). S.f. “Política de Comercio Exterior e Inversión de Costa Rica”.

<https://www.comex.go.cr/media/7653/anexo-1-dm-pol-cei-pol%C3%ADtica-de-comercio-exterior-e-inversi%C3%B3n-de-costarica.pdf>

De la Reza, Germán. 2003. “El regionalismo abierto en el hemisferio occidental”. *Análisis económico* 18 (37): 297-312.

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303714>

Devlin, Robert & Ricardo Ffrench-Davis. 1998. “Towards an evaluation of regional integration in Latin America in the 1990s”. *The World Economy*, 22(1), 261-290. <https://doi.org/10.1111/1467-9701.00203>

Dowrick, Steve y Jane Golley. 2004. “Trade openness and growth: who benefits?”. *Oxford review of economic policy* 20 (1): 38-56.

<http://dx.doi.org/10.1093/oxrep/grh003>

Gibbs, Murray. 2007. *Política comercial*. Nueva York: Naciones Unidas-DAES. https://esa.un.org/techcoop/documents/Trade_Spanish.pdf

Gobierno de Costa Rica. 1995. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=74914,14066,11930,4666,18485&CurrentCatalogueIdIndex=3&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2001. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Gobierno*. https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=74914,14066,11930,4666,18485&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2007. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Gobierno*. https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=8&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2013. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Gobierno*. https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=8&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2013. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Gobierno*. https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=8&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

[x=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True
ue&HasSpanishRecord=True](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True)

———. 2018. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Gobierno*. https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

Gobierno de El Salvador. 1996. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=22562&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2003. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=232878,230521,230520,70816,103057,84079,87169,71408,1750,40298&CurrentCatalogueIdIndex=7&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2010. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=232878,230521,230520,70816,103057,84079,87169,71408,1750,40298&CurrentCatalogueIdIndex=5&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2016. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=232878,230521,230520,70816,103057,84079,87169,71408,1750,40298&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

Gobierno de Guatemala. 2001. *Revisión de políticas comerciales de Guatemala: Informe de Gobierno.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=234834,231442,231444,72756,65407,84719,40783,17244&CurrentCatalogueIdIndex=6&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2008. *Revisión de políticas comerciales de Guatemala: Informe de Gobierno.* https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=234834,231442,231444,72756,65407,84719,40783,17244&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2016. *Revisión de políticas comerciales de Guatemala: Informe de Gobierno.* https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=234834,231442,231444,72756,65407,84719,40783,17244&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

Gobierno de Honduras. 2003. *Revisión de políticas comerciales de Honduras: Informe de Gobierno.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=230315,227732,227723,96661,91489,96634,6762,3354,8727&CurrentCatalogueIdIndex=7&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2010. *Revisión de políticas comerciales de Honduras: Informe de Gobierno.* https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=230315,227732,227723,96661,91489,96634,6762,3354,8727&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2016. *Revisión de políticas comerciales de Honduras: Informe de Gobierno.* https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=230315,227732,227723,96661,91489,96634,6762,3354,8727&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

[Hash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True](#)

Gobierno de Nicaragua. 1999. *Revisión de políticas comerciales de Nicaragua: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=31282,11314&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2006. *Revisión de políticas comerciales de Nicaragua: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=114982,114973,102245,95218,82184,78845,53579,78589,78204,75614&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2013. *Revisión de políticas comerciales de Nicaragua: Informe de Gobierno*.

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=114982,114973,102245,95218,82184,78845,53579,78589,78204,75614&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

IGI Global. 2022. *What is Trade Policy? Definition*. <https://www.igi-global.com/dictionary/trade-policy/52533>

Lawrence, Robert. 1996. *Regionalism, multilateralism, and deeper integration*. Nueva York: The Brookings Institution.

Martínez, Jorge Mario. 2019. “El modelo de desarrollo subyacente de la integración centroamericana”. En *Logros y desafíos de la integración centroamericana: aportes de la CEPAL*, editado por Jorge Mario Martínez, págs. 61-90. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/44590>

Solano, Jorge y Suyen Alonso. 2020. *Evaluación de impacto ex post de acuerdos comerciales: síntesis de algunas aproximaciones teóricas y metodológicas*. <http://hdl.handle.net/11056/18286>

OMC (Organización Mundial del Comercio). 1995. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Secretaría General*. https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/18485/S:/WT/TPR/S1-0.pdf;S:/WT/TPR/S1-1.pdf;S:/WT/TPR/S1-

[2.pdf;S:/WT/TPR/S1-3.pdf;S:/WT/TPR/S1-4.pdf;S:/WT/TPR/S1-5.pdf;S:/WT/TPR/S1-6.pdf;S:/WT/TPR/S1-7.pdf/](#)

———. 1996. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/40298/S:/WT/TPR/S23-0.PDF;S:/WT/TPR/S23-1.pdf;S:/WT/TPR/S23-2.pdf;S:/WT/TPR/S23-3.pdf;S:/WT/TPR/S23-4.pdf;S:/WT/TPR/S23-5.pdf/

———. 1999. *Revisión de políticas comerciales de Nicaragua: Informe de Secretaría General.*

[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=\(\(+%40Title%3d+nicaragua\)+or+\(%40CountryConcerned%3d+nicaragua\)\)+and+\(+%40Symbol%3d+wt%2fpr%2fs%2f*+\)+or+\(+%40Symbol%3d+wt%2fpr%2fg%2f*+\)\)&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?Query=((+%40Title%3d+nicaragua)+or+(%40CountryConcerned%3d+nicaragua))+and+(+%40Symbol%3d+wt%2fpr%2fs%2f*+)+or+(+%40Symbol%3d+wt%2fpr%2fg%2f*+))&Language=SPANISH&Context=FomerScriptedSearch&languageUIChanged=true)

———. 2001a. *Revisión de políticas comerciales de Guatemala: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/17244/S:/WT/TPR/S94-0.pdf;S:/WT/TPR/S94-1.pdf;S:/WT/TPR/S94-2.pdf;S:/WT/TPR/S94-3.pdf;S:/WT/TPR/S94-4.pdf;S:/WT/TPR/S94-5.pdf/

———. 2001b. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/14066/S:/WT/TPR/S83-0.pdf;S:/WT/TPR/S83-1.pdf;S:/WT/TPR/S83-2.pdf;S:/WT/TPR/S83-3.pdf;S:/WT/TPR/S83-4.pdf;S:/WT/TPR/S83-5.pdf/

———. 2003a. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/1750/S:/WT/TPR/S111-0.pdf;S:/WT/TPR/S111-1.pdf;S:/WT/TPR/S111-2.pdf;S:/WT/TPR/S111-3.pdf;S:/WT/TPR/S111-4.pdf;S:/WT/TPR/S111-5.pdf/

———. 2003b. *Revisión de políticas comerciales de Honduras: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/8727/S:/WT/TPR/S120-0.pdf;S:/WT/TPR/S120-1.pdf;S:/WT/TPR/S120-2.pdf;S:/WT/TPR/S120-3.pdf;S:/WT/TPR/S120-4.pdf;S:/WT/TPR/S120-5.pdf/

———. 2006. *Revisión de políticas comerciales de Nicaragua: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/78845/S:/WT/TPR/S167R1-00.pdf;S:/WT/TPR/S167R1-01.pdf;S:/WT/TPR/S167R1-02.pdf;S:/WT/TPR/S167R1-03.pdf;S:/WT/TPR/S167R1-04.pdf;S:/WT/TPR/S167R1-05.pdf/

———. 2007. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/76621/S:/WT/TPR/S180R1-00.pdf;S:/WT/TPR/S180R1-01.pdf;S:/WT/TPR/S180R1-02.pdf;S:/WT/TPR/S180R1-03.pdf;S:/WT/TPR/S180R1-04.pdf;S:/WT/TPR/S180R1-05.pdf/

———. 2009. *Revisión de políticas comerciales de Guatemala: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/72756/S:/WT/TPR/S210R1-00.pdf;S:/WT/TPR/S210R1-01.pdf;S:/WT/TPR/S210R1-02.pdf;S:/WT/TPR/S210R1-03.pdf;S:/WT/TPR/S210R1-04.pdf;S:/WT/TPR/S210R1-05.pdf/

———. 2010a. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=232878,230521,230520,70816,103057,84079,87169,71408,1750,40298&CurrentCatalogueIdIndex=4&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2010b. *Revisión de políticas comerciales de Honduras: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/MultiDDFDocuments/96661/S:/WT/TPR/S234R1-01.pdf;S:/WT/TPR/S234R1-02.pdf;S:/WT/TPR/S234R1-03.pdf;S:/WT/TPR/S234R1-04.pdf;S:/WT/TPR/S234R1-05.pdf;S:/WT/TPR/S234R1-06.pdf/

———. 2012. *Revisión de políticas comerciales de Nicaragua: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=114982,114973,102245,95218,82184,78845,53579,78589,78204,75614&CurrentCatalogueIdIndex=1&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2013. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=3&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2016a. *Revisión de políticas comerciales de El Salvador: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=232878,230521,230520,70816,103057,84079,87169,71408,1750,40298&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2016b. *Revisión de políticas comerciales de Honduras: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=230315,227732,227723,96661,91489,96634,6762,3354,8727&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

———. 2017. *Revisión de políticas comerciales de Guatemala: Informe de Secretaría General.*

https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=234834,231442,231444,72756,65407,84719,40783,17244&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True

- . 2018. *Revisión de políticas comerciales de Costa Rica: Informe de Secretaría General*.
https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=S&CatalogueIdList=258825,255854,255860,121057,118575,118574,76621,11970,80744,60053&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True
- . 2019. *Base de datos de acuerdos comerciales regionales*.
<http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx#>
- OAS (Organization of American States). S.f. Overview of trade.
http://ctrc.sice.oas.org/trc/CommonPages/TradePolicy_e.asp
- PROCOMER (Promotora de Comercio Exterior). 2021. *Guía Régimen de Zona Franca, regímenes especiales*. San José: Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.
- Requeijo, Jaime. 2002. *Economía mundial. Un análisis entre dos siglos*. Madrid: McGraw-Hill.
- Reynolds, Clark, Francisco Thoumi y Wettmann Reinhart. 1995. “A case for open regionalism in the Andes: policy implications of Andean Integration in a period of hemispheric liberalization and structural adjustment”. Washington, D.C: Agency for International Development (USID).
- Sánchez-Ancochea, Diego. 2006. “Fortalezas y debilidades de la política comercial y de desarrollo de EEUU: un análisis del caso centroamericano”. *Análisis del Real Instituto Elcano* 80: 7.
<https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/fortalezas-y-debilidades-de-la-politica-comercial-y-de-desarrollo-de-eeuu-un-analisis-del-caso-centroamericano-ari/>
- Shaffer, Gregory y Marc Fleurbaey. 2018. “Adapting trade policy to social, environmental, and development goals”. *T20 Policy Brief Draft*: 1-12.
https://www.g20-insights.org/policy_briefs/adapting-trade-policy-to-social-environmental-and-development-goals/
- Semančíková, Jozefína. 2016. “Trade, trade openness and macroeconomic performance”. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 220: 407-416.
<https://core.ac.uk/download/pdf/82830452.pdf>
- Woolcock, Stephen. 2005. “Trade policy”. *Policy-making in the European Union*, editado por H. Wallace, M. Pollack y A. Young, págs. 377-399.

Anexo 1. Evolución de políticas comerciales por país y dimensión, serie 1990-2018

País	Serie	Interno	Tratados comerciales	Regional (MCCA)	Multilateral
Guatemala	1991 - 2001	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio del modelo de desarrollo <i>hacia adentro</i> al modelo de desarrollo <i>hacia afuera</i>. • Formulación de políticas comerciales para protección de industrias sensibles y control de la competencia, IED y promoción exportadora. • Adaptación de políticas conforme los compromisos asumidos en el GATT 	<ul style="list-style-type: none"> • Inicia negociaciones con México en 1996 y forma el TLC en el 2000. • Inicia negociaciones con República Dominicana en 1998. • Firma acuerdos de alcance parcial con Cuba. • En conjunto con la región CA negocia los TLCs de Chile y Panamá. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma del Tratado General de Integración económica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma del GATT en 1991 y adhesión de la OMC. • Se enfoca en los acuerdos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos al comercio.
	2002 - 2008	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de reformas en temas aduaneros, subvenciones y concesiones fiscales a las exportaciones y zonas francas y propiedad intelectual. • Creación del Programa Nacional de Competitividad y la Oficina de Atracción de Inversiones. • Se dio la mayor reducción de aranceles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firmó el TLC con República Dominicana. • Con la región firmo los TLCs con Chile y Panamá y uno de los más importantes, el CAFTA-DR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Periodo de mayor avance en la consolidación del MCCA. • Firma acuerdos en temas aduaneros de clasificación de mercancías. • Armonización del 95.1% del arancel externo común. 	<ul style="list-style-type: none"> • Participó en las negociaciones del GATS.
	2009 - 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Replanteamiento de la política comercial para enfrentar la crisis y su 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma el TLC entre CA y la Unión Europea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la integración del MCCA con 	<ul style="list-style-type: none"> • Negociación y firma del Acuerdo de Facilitación del Comercio (AFC).

		<p>dependencia a pocos socios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se enfoca en la atracción de IED y continúa subvencionando regímenes de Exportación. • Creación de la Ventanilla Única de para exportaciones y Ventanilla Ágil para importaciones. • Implementación de la Agenda Nacional de Competitividad. 		<p>miras a una unión aduanera.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de la Estrategia Centroamericana de Facilitación del Comercio (ECFC), en 2014. 	
El Salvador	1989 - 1996	<ul style="list-style-type: none"> • Transformación del modelo de desarrollo con miras a una mayor apertura comercial. • Eliminación de monopolios estatales, primeras medidas para atraer IED y modernización del sistema aduanero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inició negociaciones para firmar el TLC con México y la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promovió esfuerzos para fortalecer el MCCA y el arancel externo común. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se adhirió al GATT en 1991 y a la OMC en 1995.
	1997 - 2003	<ul style="list-style-type: none"> • La política se centra en la promoción de exportaciones y atracción de IED. • Creación de la Oficina Nacional de Promoción de Inversiones y el programa Promoviendo El Salvador. 	<ul style="list-style-type: none"> • El país cuenta con 16 acuerdos bilaterales de inversión. • Firma los acuerdos con México, República Dominicana. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se devuelve el 6% a las exportaciones dentro de la región y eliminación de los derechos de importación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo prorroga del Esquema de Zonas Francas y Reactivación de Exportaciones.

2004 - 2010	<ul style="list-style-type: none"> • La política comercial se enfoca para promover la seguridad de la inversión, especialmente manufactura. • Creación de la Ventanilla Única y la Ventanilla Única de Servicios Integrales. • Promulgación de la Ley de Competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma del CAFTA-DR. • Negociación del TLC entre el MCCA y la Unión Europea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma del Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera. • Firma del convenio de unión aduanera bilateral con Guatemala. • Armonización del 95.7% del arancel externo común. 	<ul style="list-style-type: none"> • No hubo avances importantes a nivel multilateral.
2011 - 2016	<ul style="list-style-type: none"> • El 94.4% de las exportaciones y el 77.3% de las importaciones se realizan con países con algún acuerdo comercial. • Hay un nuevo enfoque hacia MiPymes, transferencia tecnológica, energías renovables y turismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Política comercial centrada en buscar nuevos socios comerciales y mejoramiento de las relaciones con los socios más importantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los países del MCCA en su conjunto representan uno de los principales socios comerciales. • Los principales acuerdos comerciales los ha firmado en conjunto con el MCCA. • Firma de la Hoja de Ruta para la creación de la Unión Aduanera Centroamericana y la Estrategia Centroamericana de Facilitación 	<ul style="list-style-type: none"> • Se da importancia al sistema multilateral por la incertidumbre global dada por las políticas comerciales de los países industrializados. • Firma del AFC. • Impulso del Grupo de Economías Pequeñas y Grupo de los 33 en materia agrícola.

				del Comercio y Competitividad.	
Honduras	1990 - 2003	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio del modelo <i>hacia adentro</i> por el modelo <i>hacia afuera</i>, buscando la apertura comercial. • Se exonera el pago de impuestos a las importaciones de insumos para empresas exportadoras para promover el comercio internacional. • Se fomenta las exportaciones de zona franca y de importación temporal. • Instauración de la Comisión Nacional de Comercio en 2003. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma acuerdos con México, República Dominicana, Chile, Panamá y Estados Unidos (CAFTA-DR). 	<ul style="list-style-type: none"> • Firmó el Tratado Centroamericano sobre Inversiones y Comercio de Servicios y la Enmienda al Protocolo de Tegucigalpa • Eliminó la mayoría de los obstáculos al comercio, la totalidad de los aranceles a la exportación y completó el programa de desgravación con piso de 0% y un techo de 15%, para los países del MCCA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Baja el promedio del arancel NMF de 17% a 6%. • En el 2000 aplica el Acuerdo sobre Valoración Aduanera.
	2004 - 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Plantea en su política la prioridad de atraer IED especialmente en el sector servicios. • La política comercial busca aprovechar la ventaja competitiva en servicios profesionales, contabilidad, jurídicos, médicos y publicitarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firmó el acuerdo con al Unión Europea en conjunto con los países del MCCA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprobó el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana y finalizó el acuerdo con la Unión Europea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda del reconocimiento de una flexibilidad adicional para los llamados <i>productos especiales</i> y creación de un mecanismo especial para países en desarrollo.

					<ul style="list-style-type: none"> • Participó en la iniciativa de que la OMC tenga su propio comité de facilitación del comercio.
	2011 - 2016	<ul style="list-style-type: none"> • Se crean los planes de <i>Visión de País</i> y el <i>Plan de Nación</i> que buscan colocar los productos nacionales en el extranjero y atraer la IED. • Creación de la plataforma PROHONDURAS para atraer la IED y mejorar la confianza con los inversores. • Implementación de las <i>Zonas de Empleo y Desarrollo Económico</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque en la negociación de acuerdos preferenciales parciales. • Negociación del Acuerdo del Transpacífico de Cooperación Económica e ingreso en la Alianza Asia – Pacífico. • Firma del CAFTA-DR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Busca la integración profunda en la región en miras a la una unión aduanera. • Firma del Protocolo Habilitante para el Proceso de Integración Profunda hacia el Libre Tránsito de Mercancías y Personas Naturales entre las Repúblicas de Guatemala y Honduras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Busca iniciativas de protección a economías pequeñas y garantice el comercio justo. • Ha acogido el Acuerdo de Facilitación del Comercio y continúa siendo un miembro activo del Grupo de Economías Pequeñas y Vulnerables y el grupo de los G-33.
Nicaragua	1990 - 1999	<ul style="list-style-type: none"> • La política tiene como fin bajar la hiperinflación generada por el modelo de desarrollo <i>hacia adentro</i> y con ello también busca mayor liberación del comercio. • Inicio del proceso de desgravación arancelaria consolidando su arancel máximo en 40%, 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma el TLC con México y República Dominicana. • Inicia negociaciones de un TLC con Chile y Panamá. • Se integra a la iniciativa Cuenca del Caribe. • Suscribe 10 acuerdos bilaterales de 	<ul style="list-style-type: none"> • Participa en el proceso de integración, aunque por cuestiones políticas no concuerda con algunas iniciativas, por tanto, no hay importantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Adhesión a la OMC en 1995 y con ello accede al Sistema Generalizado de Preferencias. • En 1998 firma el Acuerdo sobre Protección de Derechos de Propiedad Intelectual.

	<p>exceptuando algunos productos agrícolas e industriales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Firma la Ley de Inversiones. • Eliminación de la asistencia directa a exportaciones no tradicionales. 	<p>promoción y protección recíproca de inversiones.</p>	<p>avances de este país con el resto de la región.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elimina todos los obstáculos no arancelarios incompatibles con los acuerdos hecho en el marco de la OMC. • Elimina la prohibición de importaciones por motivos comerciales.
<p>2000 - 2006</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reformas en temas tributarios, arancelarios y de fomento a las exportaciones. • Disminución los aranceles a la importación, la mayoría de sus prohibiciones y barreras no arancelarias. • Eliminación de la mayoría de las prohibiciones, subvenciones y trámites burocráticos a la exportación. • Firma el acuerdo para proteger el mercado de telecomunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ratifica el CAFTA-DR. • Continúan las negociaciones con Chile y Panamá y las inicia con el Taipéi Chino. • Inicia negociaciones para ingresar al ALCA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Da mayor importancia al proceso de integración del MCCA. • Armonización del 94,6% del arancel externo común. • Reduce al mínimo las revisiones físicas de mercancías. • Estandariza las medias de valoración aduanera con los países de la región. • Inicia negociaciones del TLC con la Unión Europea y el CARICOM. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hace uso de restricciones a la importación para proteger la salud humana y la vida animal y vegetal; restringiendo la importación de cuatro tipos de arroz. • No ha recurrido a medidas antidumping o compensatorias.

	2007 - 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Hay mayor apertura hacia el mundo e incorpora cambios normativos para la facilitación del comercio y crea la Oficina de Facilitación del Comercio. • Adopta el Sistema Aduanero Automatizado. • Entra en vigor la Ley de Promoción de la Competencia y la Firma Electrónica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma el TLC con el Taipéi Chino. • Forma acuerdos de alcance parcial con Colombia y con Venezuela. • Ingreso al ALBA-TCP. • Alcanza 20 acuerdos bilaterales de inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma el acuerdo con la Unión Europea. • Aplica arancel 0% a las importaciones de los países del MCCA, con excepciones. • Firma el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana. 	<ul style="list-style-type: none"> • No hay aportes significativos a nivel multilateral.
Costa Rica	1990 - 1995	<ul style="list-style-type: none"> • Avanza con el proceso de apertura comercial y muestra avances importantes a nivel normativo. • Reducción de barreras a la importación. • Eliminación de la sobretasa de hasta el 10% a la importación que afectaba a un 50% de las partidas arancelarias. • Reducción y consolidación un impuesto sobre el valor aduanero del 3% aplicable a todas las importaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingres a la Zona Libre de las Américas y a la Asociación de los Estados del Caribe. • Firma el TLC con México. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerda tomar medidas de liberación del comercio, inversión y transporte para todos los países de CA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se adhirió al GATT en 1990 y es de los países fundadores de la OMC. • Consolidó los aranceles a un nivel general del 55%. • Firmó el Acuerdo Internacional de Productos Lácteos.

		<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de la ventanilla única para tramites de comercio exterior • Introducción del Plan 5000 de Exportación para la promoción de exportaciones. • Creó la Ley de Promoción de la Competencia. 			
1996 - 2001	<ul style="list-style-type: none"> • El país se enfoca en promover la diversificación de exportaciones y atracción de IED. • Redujo el arancel promedio de 11.7% a 6.1% del universo arancelario. • Reformas al régimen de zonas francas. • Supresión de las subvenciones a la exportación. • Fomento a las Pymes - algo poco común en estos años- e incluye acceso preferencial a las importaciones de insumos de estas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Firma TLC con República Dominicana, Chile México y Panamá. • Negociación del TLC con Canadá. • Incorporación al ALCA. • Al final del periodo contaba con 12 acuerdos de protección y promoción reciproca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vuelve a firmar el TLC con República Dominicana y Chile, pero en el marco del MCCA. • En 1998 se incorpora al Plan de Acción Inmediata para avanzar en el proceso de integración de la región. 	<ul style="list-style-type: none"> • Primer país en la Latinoamérica de adherirse y cumplir los compromisos del Acuerdo sobre la Tecnologías de la Información. 	
2002 - 2007	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque total en diversificación de exportaciones hacia nuevos socios y atracción de IED pero de manufactura media-alta y 	<ul style="list-style-type: none"> • Entra en vigor los TLC con Canadá, Chile, México, República Dominicana y CARICOM. 	<ul style="list-style-type: none"> • No se muestran avances 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso limitado a medidas de defensa comercial 	

	<p>servicios como: industria electrónica, dispositivos médicos y servicios enfocados en tecnología de la información y turismo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Subvenciones a las exportaciones de los regímenes de ZF y PA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Está en debate la ratificación del CAFTA-DR. 		
2008 - 2013	<ul style="list-style-type: none"> • Se toman acciones en política en tres ámbitos: IED, aduanas y promoción comercial. • La IED se centró en servicios, manufactura avanzada, ciencias de la vida y tecnologías limpias. • En aduanas se modernizo la infraestructura, simplificación de procedimientos, implementación del TICA y Ventanilla Única de Comercio Exterior. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entra en vigor la mayor cantidad de acuerdos comerciales, destacando el CAFTA-DR, Unión Europea -en el marco del MCCA-, China, Perú, Singapur y AELC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adoptó medidas para alinearse a la iniciativa del fortalecimiento del MCCA, especialmente a nivel arancelario. • Firma el Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana y el Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios de Centroamérica 	<ul style="list-style-type: none"> • Firmó el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos. • Negociación del Acuerdo sobre Comercio de Servicios. • Modificó la ley de zonas francas para cumplir el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.
2014 - 2018	<ul style="list-style-type: none"> • La política comercial se enmarca en facilitar el comercio y aumenta la competitividad. • Abordaje importante de nuevos temas relacionados al comercio como: ambiente y 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresar a la OCDE ha sido prioritario y muestra un avance importante en el cumplimiento de condiciones. • Alta apertura comercial en el 	<ul style="list-style-type: none"> • Continúa activamente en el proceso de integración y firma la Estrategia Centroamericana 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprobó y entró en vigor el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC). • Participa en comisiones sobre temas como

	<p>cambio climático, reformas fiscales, apoyo Pymes de base tecnológica y alto nivel de innovación, incubación de Start Ups, equidad de género, fortalecimiento del sistema estadístico nacional, programas de aceleración para la internacionalización de empresas con capacidad exportadora y acciones focalizadas en promover el turismo sostenible, innovador e inclusivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Puesta en marcha del programa Women Export. • Creación del Consejo Nacional de Facilitación del Comercio (CONAFAC) y certificación de operadores económicos autorizados. • Promedio del arancel NMF al 1% para todas las importaciones. 	<p>marco de acuerdos comerciales, logrando que el 92.6% de las exportaciones y 82.9% de las importaciones se hagan con países con acuerdos.</p>	<p>de Facilitación del Comercio.</p>	<p>subsidios a la pesca, sector agrícola y otros temas relativos al comercio.</p>
--	--	---	--------------------------------------	---

Fuente: Elaboración propia con base en Gobierno de Costa Rica, 1995, 2001, 2007, 2013, 2018; Gobierno de El Salvador, 1996, 2003, 2010, 2016; Gobierno de Guatemala, 2001, 2008, 2016; Gobierno de Honduras, 2003, 2010, 2016; Gobierno de Nicaragua, 1999, 2006, 2013; Organización Mundial del Comercio 1995, 1996, 1999, 2001a, 2001b, 2003a, 2003b, 2006, 2007, 2009, 2010a, 2010b, 2012, 2013, 2016a, 2016b, 2017, 2018.