

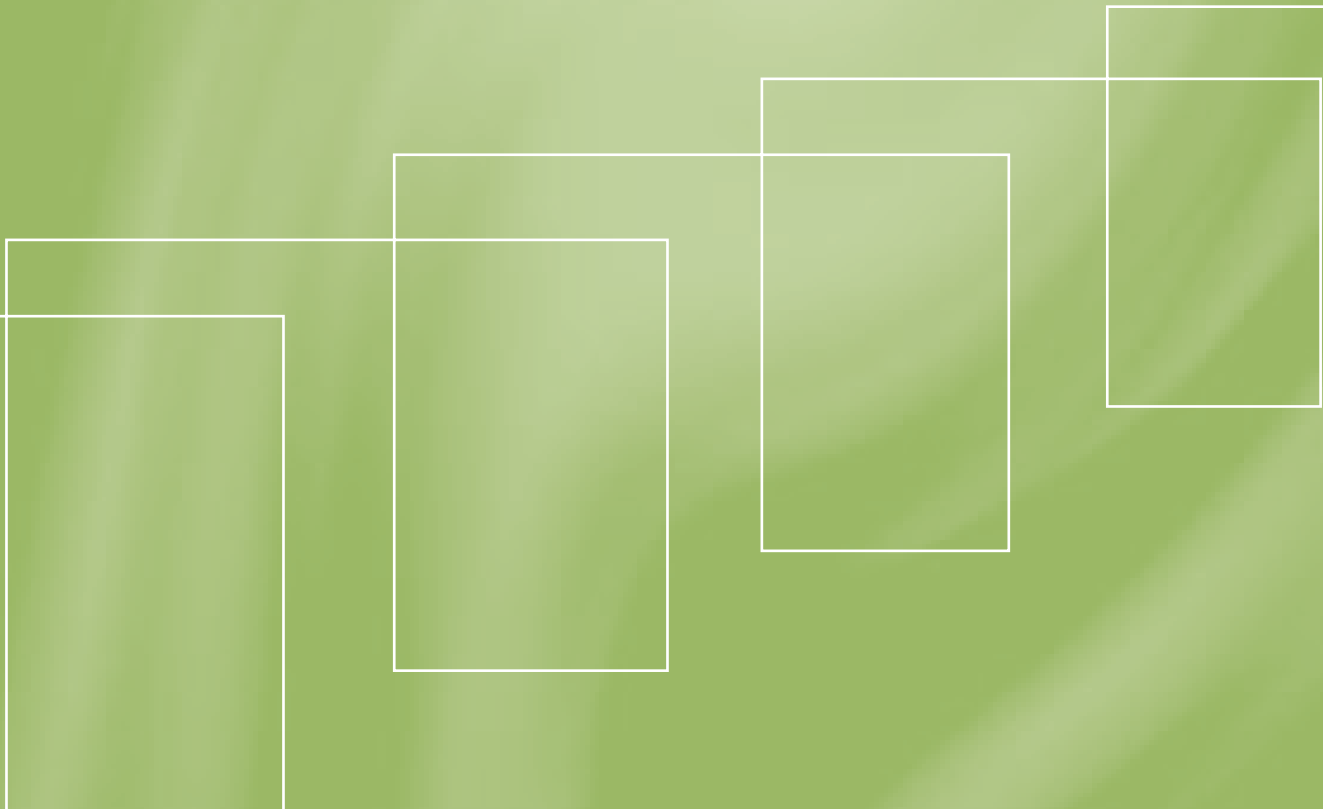


Serie
de
Investigación

2
2010

Implicaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea para el sector agropecuario salvadoreño

Amy Ángel



Índice general

Introducción	1
1. El sector agropecuario europeo	1
1.1 Generalidades del sector	1
1.2 La Política Agropecuaria Común de la UE	2
2. El comercio agropecuario entre El Salvador y Europa	5
2.1 Política comercial de productos agropecuarios en UE	5
2.2 Flujos comerciales	6
2.3 Competitividad de las exportaciones agropecuarias salvadoreñas	11
2.3.1 Ventaja comparativa revelada	11
2.3.2 Mapa de comercio para las exportaciones agropecuarias salvadoreñas	13
3. El acuerdo de Asociación	15
3.1 Acceso a mercados	15
3.1.1 Exportaciones hacia la UE	15
3.1.2 Importaciones desde la UE	17
3.2 Sanidad y normas técnicas	19
3.3 Reglas de origen	20
3.4 Otras consideraciones	21
4. Conclusiones y recomendaciones	21
Anexo A Exportaciones agropecuaria de El Salvador y la UE por países de destino	23
Anexo B Índice de Herfindahl-Hirschman	24
Anexo C Ventaja comparativa revelada	24
Anexo D Mapa de comercio	25
Referencias	26

Índice de cuadros

1	Aranceles actuales para principales productos agropecuarios exportados	6
2	Principales productos agropecuarios importados desde la Unión Europea hacia El Salvador	9
3	Principales productos agropecuarios exportados hacia la Unión Europea desde El Salvador	10
4	Concentración de mercados y productos en exportaciones agropecuarias a la UE	10
5	VCR de principales exportaciones agropecuarias de El Salvador a UE	12
6	Mapa de comercio de principales exportaciones agropecuarias de El Salvador a UE, 2005-09	14

Índice de gráficas

1	Estructura de valor de producción agropecuaria de la UE, 2009	1
2	ESP como porcentaje de ingreso bruto del productor, 2006-08	4
3	Exportaciones agropecuarias centroamericanas a UE	7
4	Balance del comercio agropecuario de El Salvador con UE	7
5	Importancia de UE en comercio agropecuario de El Salvador	8
6	Volumen de exportaciones de café oro de El Salvador por destino	9
7	Mapa de comercio de exportaciones	13
8	Mapa de comercio para principales exportaciones agropecuarias de El Salvador a UE	15
9	Oferta de UE de desgravación arancelaria para productos agropecuarios	16
10	Oferta de CA de desgravación arancelaria para productos agropecuarios	17

Siglas utilizadas

AA	Acuerdo de Asociación
ACP	Países ACP: África, el Caribe y el Pacífico
ASIES	Asociación de Investigación y Estudios Sociales
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CA	Centroamérica
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, por sus siglas en inglés
CE	Comunidad Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica
EEUU	Estados Unidos de América
ESP	Equivalente del subsidio del productor
Eurostat	Oficina Estadística de la Unión Europea
EXPORTA	Agencia de Promoción de Exportaciones
FUSADES	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social
GAP	Buenas prácticas agrícolas, por sus siglas en inglés
ha	Hectárea
IDRC	Centro Internacional de Investigaciones del Desarrollo, por sus siglas en inglés
IG	Indicaciones geográficas
IHH	Índice de Herfindahl-Hirschman
ISO	Organización Internacional de Estandarización, por sus siglas en inglés
ITC	International Trade Center
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MINEC	Ministerio de Economía
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias
mz	Manzanas
NMF	Nación más favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial del Comercio
PAC	Política Agrícola Común
RREE	Relaciones Exteriores
SGP Plus	Régimen Especial de Estímulo de Desarrollo Sostenible y la Gobernanza
SICA	Sistema de Integración Centroamericana
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
tm	Tonelada métrica
UE	Unión Europea
UE-27	Unión Europea, 27 países actuales
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VCR	Ventaja comparativa revelada

Introducción

En mayo de 2010, se firmó el Acuerdo de Asociación (AA) entre la Unión Europea (UE) y Centroamérica (CA), incluyendo a Panamá. El AA difiere de otros tratados de libre comercio en que incluye otros aspectos de la relación entre las partes, especialmente la cooperación y el apoyo a la integración centroamericana. Todavía está pendiente su proceso de revisión técnica y jurídica y su ratificación por parte de los países; se espera que entre en vigencia en el primer semestre de 2012.

El tema agropecuario es una parte clave del acuerdo, ya que el comercio de productos agropecuarios y agroindustriales representa un alto porcentaje del intercambio entre las dos regiones y debido a la sensibilidad del sector en ambas. En este informe, se presentará una descripción del sector agropecuario europeo y sus políticas, y del comercio agropecuario actual entre ambas regiones, incluyendo un análisis de la competitividad de las exportaciones salvadoreñas actuales. Luego, se detallan los principales acuerdos relacionados con el sector agropecuario salvadoreño, y el documento se finaliza con varias recomendaciones de política.

1. El sector agropecuario europeo

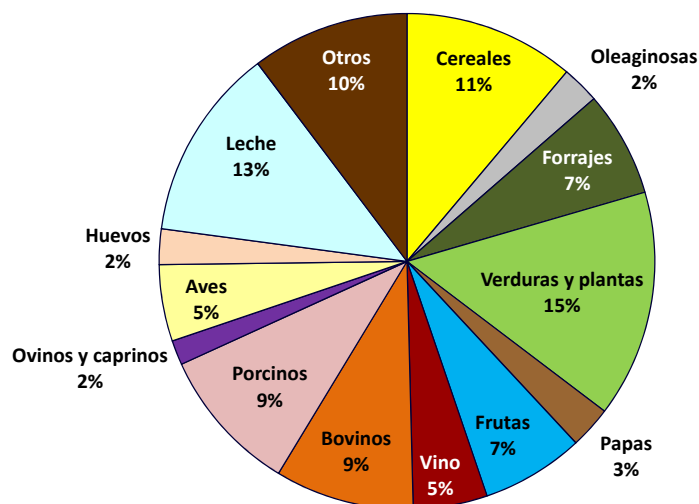
Antes de explicar la relación comercial entre El Salvador y la Unión Europea, es importante conocer el sector agropecuario de la UE y sus políticas agropecuarias. Las estadísticas utilizadas en este documento corresponden a los 27 países actuales de la Unión Europea (UE-27)¹.

1.1 Generalidades del sector

El sector agropecuario primario aporta aproximadamente 1.5% del producto interno bruto de la Unión Europea, comparado con alrededor del 12% en El Salvador. A nivel primario, las actividades agropecuarias más importantes en la UE son los cultivos de cereales (11% del valor de la producción en 2009), hortalizas y ornamentales (15%), así como la producción de leche (13%) y la crianza de cerdos (9%) y bovinos (9%) (gráfica 1). Otros aspectos interesantes son la importancia de los vinos (5% del valor total de la producción agropecuaria) y de los forrajes (7%). La Unión

¹ Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, los Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y el Reino Unido.

Gráfica 1
Estructura de valor de producción agropecuaria de la UE, 2009



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat.

Europea es un jugador importante en el comercio agropecuario global. El sector agropecuario europeo aporta aproximadamente el 15% de las exportaciones mundiales de estos productos (el segundo más grande del mundo), mientras que los mercados europeos demandan aproximadamente el 20% de las importaciones mundiales (el mayor importador del mundo).

La tenencia de la tierra europea es representada en su mayoría por productores de una escala relativamente menor; la finca promedio contiene aproximadamente 18.5 ha (26.3 mz), comparado por ejemplo, con Estados Unidos, donde la finca promedio es de 176.5 ha. Según datos de Eurostat, en 2007, el 70.4% de los productores poseían menos de 5 ha (7.2 mz), y el 18.6% entre 5 y 20 ha. Para efectos de comparación, en El Salvador, el 92.3% de los productores cultivan 3.5 ha o menos. Entonces, las áreas promedio en Europa son muy inferiores comparado con otras potencias agropecuarias, pero todavía son grandes, relativo a las explotaciones nacionales. El arrendamiento de tierras también es muy común; casi el 40% de la superficie agropecuaria es arrendada (el 20.9% de la superficie explotada es alquilada en El Salvador).

Menos del 4.5% de los empleados europeos dependen del sector (comparado con 17.9% en El Salvador), y el 42% de los trabajadores agropecuarios son mujeres (comparado con 10.7% en El Salvador). Un aspecto donde sí existe mucha coincidencia con la realidad salvadoreña es en la edad de los agricultores, y el relevo generacional es una preocupación aún más grande en Europa. El 34.1% de los productores de la UE tienen más de 65 años de edad (17.7% en El Salvador), mientras que solamente el 6.1% tienen menos de 35 años (23.5% en El Salvador).

1.2 La Política Agropecuaria Común de la UE

La Política Agrícola Común (PAC) de la UE fue una de las primeras áreas de acción integrada en la Comunidad Europea (CE); incluso por casi dos décadas, fue la única política de solidaridad supranacional de la CE (Romero, 2010). Respondiendo a las experiencias posteriores a la II Guerra Mundial, y bajo el Tratado de Roma de 1958, inicialmente la PAC enfatizó la autosuficiencia alimentaria de la región, con

mucha intervención común en los mercados para su estabilización, proporcionando a la vez, precios razonables para los consumidores, mientras se protegía la producción interna por medio de aranceles variables. Después de algunos años, la protección en las fronteras y el apoyo a los precios y a la producción fueron suficientes para incentivar excedentes de oferta, especialmente en granos básicos y lácteos. Para no inundar los mercados de la región, se decidió implementar varios subsidios al almacenamiento y a la exportación. Todas estas intervenciones requirieron altos gastos públicos; en 2000, más del 50% del presupuesto de la Comunidad Europea se dedicaba a la PAC, a pesar de representar menos del 2% de la economía.

En la UE, está claro que la conceptualización del aporte del sector agropecuario no está limitada a su valor económico, es decir, se reconoce la multifuncionalidad del sector. Se valora la conservación del medio ambiente, y su contribución al paisaje y a la cultura local, los cuales también fomentan el turismo en estas zonas. La cobertura de los programas sectoriales ha sido muy amplia, incluyendo: granos, algodón, oleaginosas, maní, lácteos, azúcar, frutas y verduras frescas y procesadas, y productos animales (Johnson, et al, 2010).

El Informe MacSharry señaló varios defectos de la PAC, incluyendo que las políticas generaban excedentes en la producción, las ayudas se concentraban en las explotaciones más grandes, y, a pesar del gasto agrario y su fuerte crecimiento, el poder adquisitivo de la mayoría de los agricultores había mejorado muy poco (Comisión Europea, 1991). Mucho del apoyo al sector agropecuario europeo venía en la forma de subsidios que distorsionan la producción. En promedio, de 1995 a 2005, el 48.5% de los apoyos domésticos a la agricultura de la UE formaban parte de la caja ámbar², según las clasificaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC), mientras que el 25.1% se consideraban como parte de la caja azul. Para efectos de comparación, el 77.1% de los apoyos a la agricultura estadounidense para el mismo

² Las medidas de la caja ámbar dependen de la producción agropecuaria, distorsionan los mercados y están sujetos a compromisos de reducción en la OMC. Las medidas de la caja azul son pagos para reducir la producción, mientras que las medidas de la caja verde no generan mucha distorsión e incluyen programas de investigación, asistencia técnica, y apoyo en desastres.

período, eran de la caja verde (Johnson, et al, 2010).

Frente a las presiones presupuestarias y la tensión que éstas generaban entre los países miembros, e impulsado por la “ola liberalizadora del comercio mundial” (Romero, 2010) y presiones en las negociaciones comerciales multilaterales de la OMC, la UE entró en una serie de reformas a la PAC en la presente década:

- A partir de 2007, se limitó el crecimiento anual del gasto en apoyos directos a 1%.
- La desvinculación de los subsidios de los niveles de producción, para reducir la presión de producir más para recibir más ayuda (en algunos sectores, solamente una parte de los pagos están desvinculados). Esta medida también fue acompañada por la flexibilización en la selección de cultivos, es decir, un productor no tenía que seguir con los mismos cultivos para recibir ayuda. Este cambio también genera un mayor incentivo para producir en función del mercado. En 2012, todos los pagos serán completamente desvinculados, con la excepción de actividades ganaderas.
- La reducción de los precios de soporte a niveles más cercanos a los precios mundiales, y la reducción de los pagos directos a los productores basados en la producción; aún así, los pagos directos representan alrededor de 35% de los apoyos, en sectores como granos, aceite de oliva, ganado bovino, azúcar, frutas, verduras y carnes.
- En granos y oleaginosas, se incluye un control de oferta por medio de reducción de áreas, con compensación a los productores participantes. Asimismo, se implementaron cuotas para la producción de leche, aunque éstas terminan en 2015.
- Para productores que reciben más de 5 mil euros en apoyos directos, se implementó una carga de 5% que se dirige para financiar programas de desarrollo rural.
- Continuaron los subsidios a la exportación, por medio de restituciones, que en algún momento representaban el 90% del valor mundial de estos mecanismos.
- Ampliación de los recursos destinados al desarrollo rural; los objetivos de política en este tema incluyen aumentar la competitividad del sector agropecuario, mejorar el ambiente y los paisajes por medio de ordenamiento territorial, y mejorar la calidad de vida en las áreas rurales, promoviendo la diversificación (Comisión Económica, 2004).
- Mayor énfasis en la protección ambiental, incluyendo calidad de agua y del aire, cobertura vegetal y biodiversidad, condicionando los pagos directos al cumplimiento de ciertas normas ambientales, así como mucho énfasis en el bienestar animal.
- A partir de 2005, se implementaron varias reformas en las medidas de apoyo al azúcar (en la UE se produce principalmente azúcar de remolacha), con la intención de reducir sus excedentes desde 6 millones de tm a 1.3 millones de tm, y reducir su producción en aproximadamente 28%. Se redujo el precio mínimo de la remolacha azucarera en 43.7% y el precio de referencia para el azúcar, 36%. Se implementó un programa de compensación para ingenios que cerraran (Roberts y Gunning-Trant, 2007) y para los productores afectados por la reducción del precio (COMEX, 2007). El precio del azúcar en la UE generalmente es de dos a tres veces el precio mundial.
- En lácteos, a partir de 2004, el precio de intervención de la mantequilla se redujo en 25%, y de la leche desnatada en polvo, 15%. Como se mencionó, las cuotas a cada país para la producción de leche terminarán en 2015, y se están implementando pagos desvinculados parcialmente³.

Antes, el mayor objetivo de la política agropecuaria fue, tal vez, la autosuficiencia alimentaria. Ahora, el apoyo al ingreso de los productores es el principal objetivo de la PAC. El uso de pagos

³ Para mayor detalle sobre políticas sectoriales, ver www.aacue.go.cr/comercio/sectoriales/

desvinculados o desacoplados al ingreso facilita el cumplimiento de la UE con los compromisos de la Ronda Uruguay de la Organización Mundial del Comercio, ya que se consideran exentos de los compromisos de reducción de los apoyos internos.

A pesar de todas estas reformas, el nivel de apoyo e intervención en la agricultura europea se mantiene relativamente alto. El equivalente del subsidio del productor (ESP)⁴ promedio en la UE para 2006-08 fue equivalente al 27% del ingreso bruto de sus productores, una cifra inferior que la de países aún más intervencionistas como Japón, con 49%, pero muy superior a otras naciones de referencia, como Canadá (18%), Estados Unidos (10%) y Australia (6%) (gráfica 2). Para efectos de comparación, un estudio del BID en El Salvador calculó un ESP promedio de 37% en 2003 (Arias, 2007). Sin embargo, el nivel de apoyo en la UE es muy inferior a sus niveles anteriores, por ejemplo, de 42% en 1986 (Johnson, et al, 2010).

Para la próxima ronda de reformas de la PAC en 2013, se analizan varias propuestas para crear un programa de seguro de ingreso para los

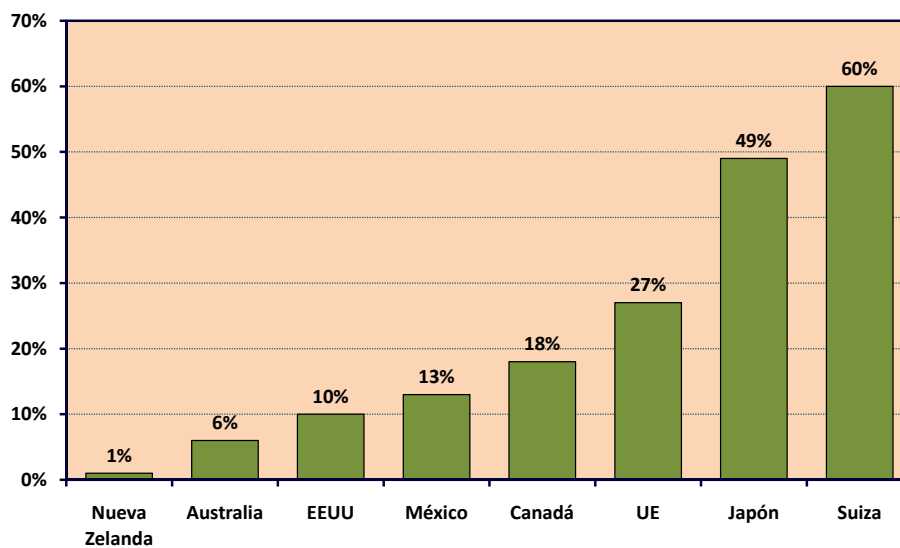
⁴ El ESP mide el porcentaje de ingresos brutos de los productores debido a la intervención pública. Incluye subvenciones e impuestos explícitos e implícitos; medidas que afectan el precio de mercado, incluyendo aranceles; y otros pagos presupuestarios hacia el sector.

productores, financiado con fondos públicos, para garantizarles un ingreso mínimo. En la Ronda Doha de negociaciones comerciales multilaterales, la UE ha demostrado su disposición a eliminar subsidios a la exportación, continuar usando pagos desvinculados, reducir su nivel general de apoyo al sector, y reducir aranceles, aunque se reserva algunos productos sensibles.

Finalmente, existen varios temas de interés relacionados con la política agropecuaria europea:

- Igual que Estados Unidos, la UE ha dedicado muchos esfuerzos para proteger su sanidad animal y vegetal, especialmente en términos de zoonosis. Se han implementado reglas estrictas sobre la rastreabilidad de animales, de concentrados para animales y para productos alimenticios (Roberts y Gunning-Trant, 2007).
- Su posición sobre los organismos genéticamente modificados ha sido conservadora, con pocas autorizaciones para su liberación, y una prohibición de uso de hormonas bovinas para estimular la producción de leche y carne de res.

Gráfica 2
ESP como porcentaje de ingreso bruto del productor, 2006-08



Fuente: OCDE.

- Otro tema de importancia para la UE son las indicaciones geográficas (IG), un distintivo para productos que se reconocen por su área de producción. Es una posición muy diferente a Estados Unidos, que solamente acepta el uso de IG para bebidas alcohólicas, mientras que la UE tiene más de 700 productos con IG o denominaciones de origen⁵, sobre todo quesos (ej., mozzarella, munster, roquefort, gruyere, y varios pecorinos, parmesanos, goudas, edams y ricottas), productos de carne (ej., jamón serrano y varios prosciuttos y salamis), miel, vinos, aceite de oliva y ciertas frutas y hortalizas (ej., naranjas valencianas y varios limones, papas y tomates). En la Ronda Uruguay, este tema no fue resuelto a pesar de ser incluido en el acuerdo sobre propiedad intelectual (Roberts y Gunning-Trant, 2007).
- En 2003, se introdujeron medidas especiales para biocombustibles y biomasa para la producción de energía, incluyendo un apoyo especial para cultivos con este fin. La meta para 2010 de la UE es que el 5.75% de los combustibles sea de origen vegetal; para 2020, esta meta es de 10% (Roberts y Gunning-Trant, 2007).

2. El comercio agropecuario entre El Salvador y Europa

En esta sección se incluye una breve descripción de la política comercial para productos agropecuarios en la UE, seguido por un análisis detallado del comercio agropecuario entre El Salvador y la UE. Se consideran los productos agropecuarios y agroindustriales (capítulos 1 al 24 del sistema arancelario) en estos análisis. Asimismo, se considera a los 27 países de la UE como un bloque, es decir, las cifras de su comercio no incluyen el comercio intrarregional.

⁵ Listado completo disponible en http://ec.europa.eu/agriculture/quality/schemes/index_en.htm

2.1 Política comercial de productos agropecuarios en UE

El Sistema Generalizado de Preferencias de la UE entró en vigencia en 1971, otorgando preferencias unilaterales a países en desarrollo por medio de la reducción o eliminación de derechos a la importación, o aranceles. Sin embargo, para muchos productos sensibles, especialmente productos agropecuarios, esa reducción fue mínima (3.5%). En 2006, entró en vigencia el “Régimen Especial de Estímulo al Desarrollo Sostenible y la Gobernanza”, conocido como SGP Plus, para varios países con economías pequeñas, vulnerables y con poca diversificación en sus exportaciones. Estos países tienen que haber ratificado o estar en proceso de ratificar diferentes convenios internacionales sobre derechos laborales, buena gobernanza y desarrollo sostenible⁶. Para los 7,200 productos sujetos a este régimen, se permite la importación libre de aranceles o con aranceles reducidos⁷ (Pardo, 2006). Sin embargo, muchos productos de interés comercial para Centroamérica no están incluidos en el SGP Plus, como el banano, el azúcar, el atún y la carne de res⁸. Asimismo, un buen número de estos productos excluidos están sujetos a aranceles altos para entrar a la UE; por ejemplo, para el azúcar cruda, el arancel total es equivalente a 85 a 225%, dependiendo del precio (Roberts y Gunning-Trant, 2007).

Para las exportaciones agropecuarias principales de El Salvador hacia la UE, la mayoría de productos reciben un trato especial bajo la SGP Plus, con un arancel de 0% (cuadro 1). En algunos productos, como miel de abeja, crustáceos y atún, este trato representa un ahorro importante comparado con el arancel hacia terceros países, es decir, de la Nación Más Favorecida (NMF). Los únicos productos principales exportados actualmente que están sujetos a aranceles son azúcar y melaza

⁶ Para 2009-2011, los países beneficiarios son: Armenia, Azerbaiján, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Mongolia, Nicaragua, Perú, Paraguay, El Salvador y Venezuela (Regulación de la CE No. 938/2008). Panamá no es beneficiario del SGP Plus.

⁷ Para los productos con aranceles *ad valorem* y específicos, solamente se eliminan los aranceles *ad valorem*. Para muchos productos agropecuarios sensibles, se contempla la combinación de ambos tipos de aranceles, lo cual significa que solamente su componente *ad valorem* se elimina.

⁸ En el Export Helpdesk de la UE, <http://exporthelp.europa.eu>, en el menú de “Derechos de importación”, se puede acceder a una base de datos de los aranceles aplicados por producto y por país.

Cuadro 1
Aranceles actuales para principales productos agropecuarios exportados

Código arancelario	Descripción	Arancel SGP Plus	Arancel NMF
01062000	Reptiles vivos	0%	0.0%
01069000	Otros animales vivos	0%	0.0%
03061290	Langosta congelada	0%	16.0%
03061990	Otros crustáceos congelados	0%	12.0%
04090000	Miel de abeja	0%	17.3%
06021090	Esquejes sin enraizar	0%	4.0%
06029070	Esquejes enraizados	0%	6.5%
06029099	Plantas para interiores	0%	6.5%
06049190	Follajes	0%	4.0%
08013200	Nuez de marañón sin cáscara	0%	0.0%
08055090	Limonos	0%	12.8%
09011100	Café sin tostar	0%	0.0%
09012100	Café tostado	0%	7.5%
12099999	Semillas para sembrar	0%	4.0%
13019000	Bálsamo	0%	0.0%
16041411	Atún preparado en aceite	0%	24.0%
16041416	Lomos de atún, preservados	0%	24.0%
17011110 (*)	Azúcar de caña	33.9 EUR/100 kg (cruda), 41.9 EUR/100 kg (refinada)	
17031000 (*)	Melaza de caña	0.35 EUR/100 kg	
22071000	Alcohol etílico	0%	19.2 EUR/hl

(*) El azúcar y la melaza no están incluidos en SGP Plus. El azúcar cruda que entra bajo contingente arancelario está tasada con 98 EUR/tm. El arancel de la melaza temporalmente está en 0%.

Fuente: Export Helpdesk de la UE

(aunque el arancel de la melaza por ahora es de 0%). La UE otorga un contingente arancelario o cuota de acceso para el azúcar a países como Cuba, Brasil, India y Australia, y en el pasado El Salvador utilizaba parte de la cuota para terceros países. Sin embargo, durante los últimos años, con la reducción del precio de referencia para el azúcar en la UE, y después de pagar el arancel dentro de cuota, es más atractivo para la industria azucarera salvadoreña exportar al mercado mundial.

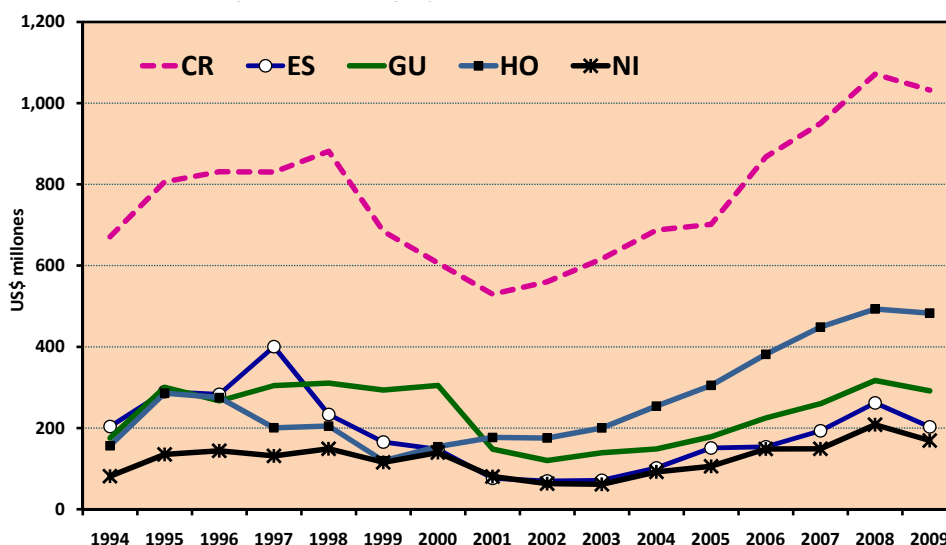
2.2 Flujos comerciales

Entre los países centroamericanos, Costa Rica es el mayor exportador de productos agropecuarios a la UE, con US\$1,032 millones en 2009 (gráfica 3); sus productos más importantes son la piña, banano y el café. Le sigue Honduras, con US\$483 millones

en 2009, y el banano predomina sus exportaciones. Guatemala y El Salvador dependen mucho del café en sus envíos a Europa; durante el período de bajos precios para el grano al inicio de la presente década, se nota la reducción en su valor total de exportaciones, lo cual es el mismo caso para Costa Rica.

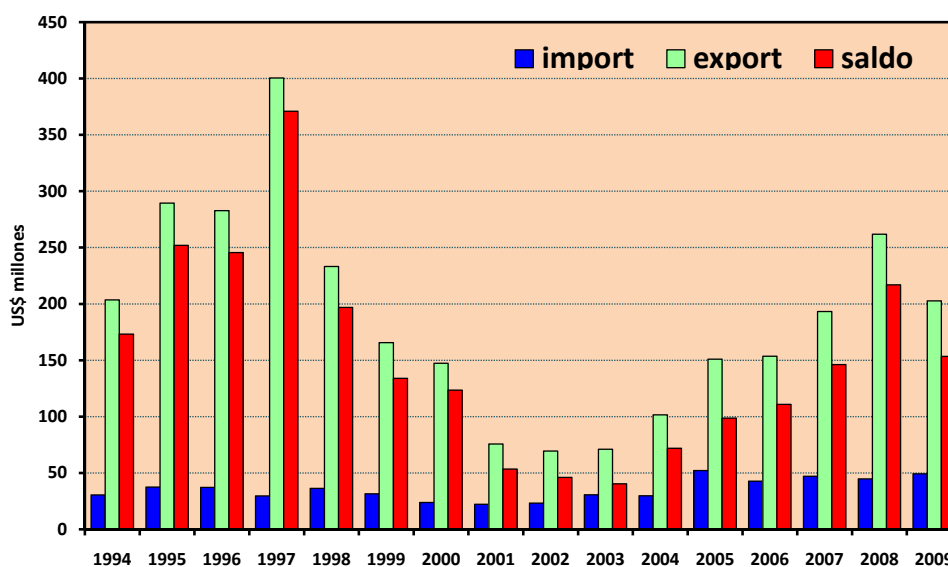
Las exportaciones agropecuarias de El Salvador hacia la UE fueron US\$203 millones en 2009 (gráfica 4), una ligera reducción, igual que el resto del comercio agropecuario relacionado con la disminución general de la demanda debido a la crisis económica mundial. Como se mencionó antes, las exportaciones hacia la UE tendieron a recuperarse durante los últimos años con la mejora en el precio mundial del café. Por otro lado, las importaciones de productos agropecuarios desde la UE han mantenido un

Gráfica 3
Exportaciones agropecuarias centroamericanas a UE



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA.

Gráfica 4
Balance del comercio agropecuario de El Salvador con UE



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA.

ritmo de lento crecimiento, pero son inferiores a las exportaciones en forma consistente. Con la ratificación de la AA con la UE, sería el segundo acuerdo comercial donde El Salvador sostiene un excedente en el comercio agropecuario, igual al tratado con la República Dominicana. Por esa razón, y debido al tamaño del mercado

europeo, con casi 500 millones de personas y un ingreso per cápita que es más de diez veces el de Centroamérica, el AA tiene mucho potencial para contribuir a las exportaciones agropecuarias.

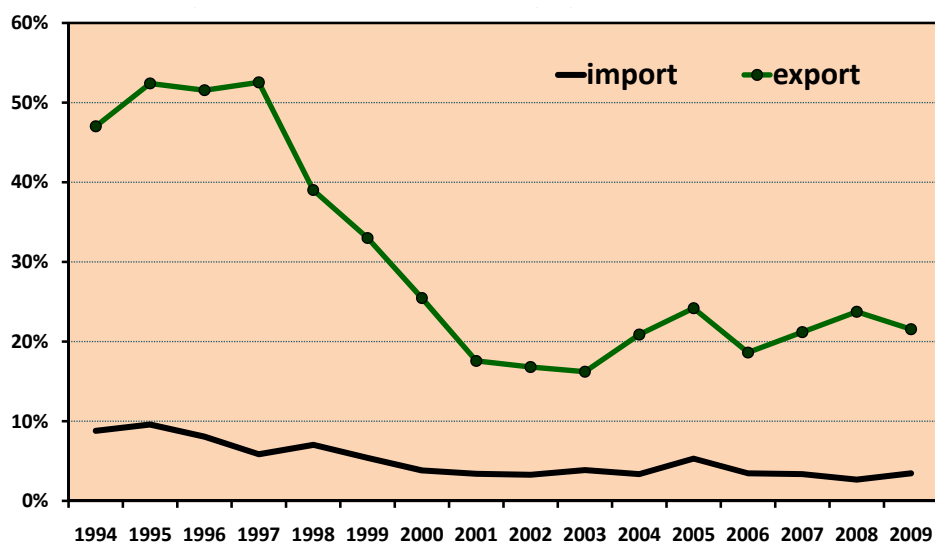
Otra diferencia del comercio con la UE comparado con otras regiones, es la importancia de los

productos agropecuarios entre las exportaciones. Los envíos de productos agropecuarios representan más del 90% de las exportaciones nacionales a la UE, mientras que aproximadamente 10% de las importaciones desde la UE son productos agropecuarios; ambas son cifras que se han mantenido estables durante las últimas dos décadas. Por otro lado, las exportaciones agropecuarias salvadoreñas hacia la Unión Europea representan aproximadamente 20% del total agropecuario del país (gráfica 5), mientras que las importaciones agropecuarias son menos del 5% del total agropecuario nacional. En la década de los 90, cuando las exportaciones de café y sus precios estaban más fuertes, las exportaciones hacia la UE representaban alrededor del 50% del total agropecuario, pero cuando los precios se desplomaron, su importancia se redujo. Incluso, el volumen de exportaciones de café hacia la UE ha experimentado una tendencia hacia la reducción, desde un pico de US\$127 millones en 1997 hasta US\$43 millones en 2009, mientras que las exportaciones hacia otros países, especialmente Estados Unidos, se han mantenido relativamente estables durante los últimos años (gráfica 6). Si bien el volumen total de exportaciones salvadoreñas de café al mundo ha mostrado una tendencia negativa, sobre todo se refleja en menores envíos a la UE. Este hecho está

relacionado, en parte, con esfuerzos nacionales para buscar la diversificación de mercados.

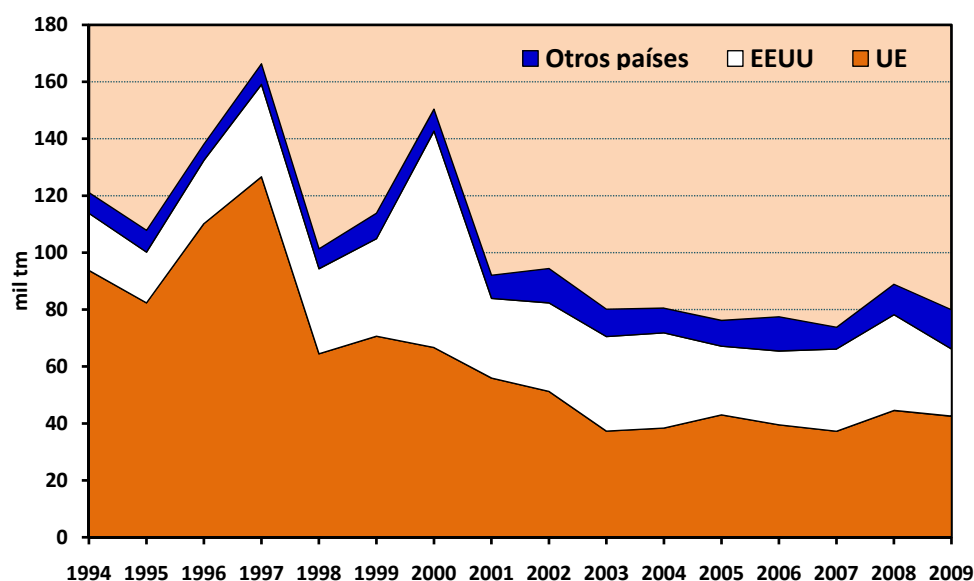
Entre los principales productos agropecuarios importados desde la UE hacia El Salvador, se concentran varios productos agroindustriales, siendo los más importantes las preparaciones para bebidas, el queso cheddar deshidratado y fórmulas para lactantes (cuadro 2). La UE es una importante fuente para estas importaciones. Por el lado de las exportaciones, los productos más notables son el café oro y lomos de atún (cuadro 3), aunque el alcohol etílico y el atún enlatado también han mostrado cifras importantes de exportación, seguidos por la miel de abeja. También se notan las exportaciones de dos otros sectores, el de plantas, flores y follajes, y de azúcar y melaza. Con la excepción del alcohol etílico, el mercado europeo es el principal destino de todos estos productos. Una alta proporción de las exportaciones agropecuarias salvadoreñas a Europa está destinada a Alemania (41.7% en 2009) (ver más detalle por país en anexo A), especialmente el café oro y la miel de abeja. Otros destinos importantes son Bélgica y Francia para el café oro, y el Reino Unido para la miel. El atún procesado se destina principalmente a España, y con el aumento en la importancia de este producto, el país ahora recibe el 29.4% de

Gráfica 5
Importancia de UE en comercio agropecuario de El Salvador



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA.

Gráfica 6
Volumen de exportaciones de café oro de El Salvador por destino



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA.

Cuadro 2
Principales productos agropecuarios importados desde la Unión Europea hacia El Salvador (US\$)

Código arancelario	Descripción	2007	2008	2009	Promedio (07-09)	Porcentaje de importaciones del producto en El Salvador (07-09)
21069030	Preparaciones para la industria de bebidas	8,077,092	3,790,937	8,868,350	6,912,126	11.4%
4062010	Queso tipo "Cheddar", deshidratado	4,724,757	5,249,106	3,633,049	4,535,637	65.6%
19011011	Fórmulas para la alimentación de lactantes	4,581,778	4,001,327	4,341,953	4,308,353	52.7%
21069079	Otras fórmulas maternizadas	4,411,965	4,299,402	3,861,821	4,191,063	44.5%
21012000	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate	686,010	1,886,042	2,912,635	1,828,229	60.8%
21069099	Otras preparaciones alimenticias	1,600,151	2,065,909	1,677,817	1,781,292	9.9%
22086090	Vodka	1,544,939	1,435,426	1,919,354	1,633,240	40.9%
3034200	Atunes de aleta amarilla, refrigerados	0	717,939	4,108,175	1,608,705	10.4%
22083090	Whisky	1,558,721	1,492,969	1,724,951	1,592,214	52.8%
3034300	Bonitos de vientre rayado, refrigerados	0	2,036,702	1,667,604	1,234,769	22.6%
15099000	Otros aceites de oliva	1,201,375	1,239,875	1,088,590	1,176,613	87.1%
22021000	Agua, incluida mineral y gaseada, con edulcorante	1,104,714	1,231,101	1,106,768	1,147,528	3.1%
21069071	Fórmulas maternizadas para venta al por menor	899,235	890,317	1,378,490	1,056,014	47.3%
21039000	Otras salsas	1,063,572	927,980	852,397	947,783	3.9%
22042100	Vino	1,043,373	959,121	724,157	908,884	28.7%
4022121	Leche íntegra en polvo, menor a 5 kg	1,225,263	797,801	624,142	882,402	3.6%
15091000	Aceite de oliva, virgen	849,076	966,655	473,424	763,052	73.2%
3023100	Atunes blancos refrigerados	825,581	939,253	0	588,278	4.1%
19019020	Otras leches modificadas, en polvo	436,846	887,337	437,696	587,293	31.7%
23099041	Alimentos para animales, fortificados	386,834	475,673	400,917	421,141	12.5%
11072000	Malta tostada	1,133,811	198	0	378,003	7.3%
11090000	Gluten de trigo	328,501	466,487	317,833	370,940	75.4%
19011020	Otras preparaciones para la alimentación de lactantes	723,124	273,222	0	332,115	98.9%
11081300	Fécula de papa	269,194	420,488	247,664	312,449	93.2%
23099049	Otros alimentos para animales	231,077	305,212	374,115	303,468	35.7%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA.

Cuadro 3
Principales productos agropecuarios exportados hacia la Unión Europea desde El Salvador (US\$)

Código arancelario	Descripción	2007	2008	2009	Promedio (07-09)	Porcentaje de exportaciones del producto de El Salvador (07-09)
9011130	Café oro	96,628,457	129,103,131	123,739,525	116,490,371	51.86%
16041410	Lomos de atún cocidos, congelados	80,521,177	85,978,473	50,568,502	72,356,051	96.98%
22071010	Alcohol etílico	125	24,286,193	7,808,000	10,698,106	7.80%
16041490	Atún enlatado	5,964,238	1,1691,314	10,241,127	9,298,893	59.90%
4090000	Miel de abeja	1,422,315	2,466,087	3,066,768	2,318,390	83.91%
6029090	Otras plantas vivas	1,616,250	1,686,277	1,818,021	1706,849	99.84%
17011100	Azúcar de caña	1,940,690	1,333,827	1,493,830	1,589,449	2.02%
17031000	Melaza	1,529,425	2,087,277	655,000	1,423,901	10.72%
6049190	Otros flores y follajes frescos	1,364,670	969,610	1,718,978	1,351,086	99.94%
13019090	Bálsamo	888,245	672,742	274,573	611,853	53.17%
1062000	Reptiles vivos	375,953	393,233	245,735	338,307	16.00%
6021000	Esquejes sin enraizar e injertos	265,850	121,379	396,948	261,392	32.23%
8013200	Nueces de marañón sin cáscara	176,175	125,042	224,259	175,159	42.00%
3061390	Langostinos congelados	151,249	260,451	42,530	151,410	1.90%
9041100	Pimienta sin triturar	206,624	60,889	143,200	136,904	26.95%
12079911	Almendra de palma para siembra	86,940	107,180	93,610	95,910	87.26%
12074010	Ajonjolí con cáscara	0	150,000	110,003	86,668	11.28%
9012100	Café tostado sin descafeinar	71,422	45,087	9,956	42,155	8.67%
22030000	Cerveza	0	99,408	0	33,136	0.44%
8111000	Fresas congeladas	0	64,507	0	21,502	33.33%
8055000	Limones	27,528	25,821	630	17,993	2.45%
1069090	Otros animales vivos	10,094	2,322	23,589	12,002	6.81%
5100000	Sustancias animales para la preparación de fármacos	7,315	12,683	0	6,666	91.04%
20093900	Otros jugos o néctares cítricos	0	15,308	0	5,103	66.39%
11022000	Harina de maíz	0	5,249	7,548	4,266	0.01%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA.

las exportaciones agropecuarias salvadoreñas destinadas a la región.

Es interesante analizar las tendencias en la concentración de mercados y de productos en las exportaciones agropecuarias hacia la UE. En términos de mercados, las exportaciones salvadoreñas están llegando directamente a alrededor de 15 de los 27 países europeos (cuadro

4), un número estable durante la última década. Sin embargo, como las exportaciones salvadoreñas tienden a ser productos menos procesados, en muchos casos es probable que se utilicen como materias primas para otros productos, los cuales pueden ser exportados a otros países europeos. Luego, en términos de concentración de mercados, utilizando el Índice de Herfindahl-Hirschman, o IHH (ver anexo B para su metodología), se

Cuadro 4
Concentración de mercados y productos en exportaciones agropecuarias a la UE

	1994	1999	2004	2009
Número de mercados	13	15	16	15
IHH por mercados	40.13	42.18	23.20	27.44
Número de productos (total)	27	27	133	25
Número de productos con más de US\$1 millón	3	3	7	8
Número de productos con entre US\$500 mil y US\$1 millón	4	2	1	1
Número de productos con entre US\$100 mil y US\$500 mil	2	4	4	6
IHH por productos	92.63	91.11	42.94	39.57

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA

nota una ligera reducción en la concentración de mercados, desde un IHH de alrededor de 40 en 1994 y 1999, a niveles inferiores a 30 en 2004 y 2009 (cuadro 4). Con las reducciones de las exportaciones de café a Alemania, dicho país ha perdido peso en las exportaciones, mientras España ha entrado como otro país importador importante.

En cuanto a la concentración de las exportaciones en términos de productos, con excepción de 2004, cuando se exportó numerosos productos en pequeños volúmenes, El Salvador exporta alrededor de 25 productos agropecuarios a la UE (cuadro 4). Sin embargo, se observa que estos productos tienden a crecer en volumen y valor, al apreciar el número de productos con valores superiores a US\$1 millón.

El IHH de las exportaciones refleja una menor concentración en el tiempo, reduciendo desde niveles superiores a 90 en 1994 y 1999, a alrededor de 40 en 2004 y 2009. Para efectos comparativos, el IHH de las exportaciones agropecuarias salvadoreñas hacia Estados Unidos en 2009 fue de 24.3. La reducción en las exportaciones de café y la introducción de otros productos importantes, como el atún, contribuyen a esta tendencia; el café ahora representa menos del 25% de la exportación agropecuaria hacia la UE. La diversificación del número de mercados y del número de productos exportados es un indicador positivo, siempre y cuando no viene a costo de las exportaciones de ningún producto en particular. Lamentablemente, en el caso salvadoreño, buena parte de la desconcentración de productos se debe al declive del café. Las importaciones agropecuarias desde la UE son mucho menos concentradas, con un IHH de 6.7 en 2009.

2.3 Competitividad de las exportaciones agropecuarias salvadoreñas

En esta sección se analizará la competitividad de las exportaciones salvadoreñas de productos agropecuarios y agroindustriales hacia la Unión Europea, por medio del cálculo de la ventaja comparativa revelada y el mapa de comercio de las exportaciones. Las metodologías se pueden aplicar únicamente a productos que actualmente se exportan; pero es posible que al mejorar la calidad, productividad y tecnología, muchos

otros productos pudieran obtener una ventaja comparativa en el futuro y entrar al mercado de exportación.

2.3.1 Ventaja comparativa revelada

La metodología de ventaja comparativa revelada (VCR), originalmente utilizada por Balassa (1965), permite inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio en el mundo real y cómo las actividades compiten por recursos domésticos en el país. Las ventajas comparativas pueden ser “reveladas” por el flujo actual del comercio de mercancías, ya que el intercambio real de bienes refleja costos relativos y otras diferencias que existen entre los países.

Si el índice es mayor que la unidad, revela una ventaja comparativa, y una desventaja si es menor que uno. De acuerdo con Balassa, este resultado puede interpretarse como una ventaja comparativa para el producto específico en el mercado de destino, la cual es revelada por los propios flujos del comercio exterior. También indica que el país está especializándose en la producción y exportación del bien.

Para los efectos de este análisis, se considerarán las importaciones europeas de todos los productos agropecuarios y agroindustriales como el mercado de referencia, ya que es el grupo de productos con los cuales las exportaciones salvadoreñas tienen que competir para el uso de recursos. Se puede usar la medida de VCR solamente para los productos donde el país realiza exportaciones al mercado analizado. Para evitar resultados influenciados por observaciones extremas o “outliers”, se utilizarán cifras de comercio promedios para el período 2007-2009. Utilizando datos de Eurostat a nivel de ocho dígitos en el código arancelario, se obtienen las estimaciones de VCR para los principales productos exportados en el cuadro 5. Para la mayoría de productos se obtiene una VCR superior a 1, lo cual indica que tienen una ventaja comparativa en el mercado europeo, con excepción de “otros animales vivos”, esquejes sin enraizar, marañón sin cáscara, limones y café tostado. El listado largo indica que el país tiende a especializarse en estos productos con VCR y está enfocando sus esfuerzos en productos competitivos. El 80% de los productos exportados, y el 99.8% del valor de la exportación tiene ventaja

Cuadro 5
VCR de principales exportaciones agropecuarias de El Salvador a la UE

Código arancelario	Descripción	Exportaciones de ES a UE, promedio 07-09, US\$	Total importaciones de UE, promedio 07-09, US\$	VCR
01062000	Reptiles vivos	247,871	8,023,164	17.60
01069000	Otros animales vivos	50,737	32,276,587	0.90
03061290	Langosta congelada	56,410	6,105,276	5.26
03061990	Otros crustáceos congelados	43,386	4,507,684	5.48
04090000	Miel de abeja	1,724,212	227,132,757	4.32
06021090	Esquejes sin enraizar	97,249	126,080,395	0.44
06029070	Esquejes enraizados	1,379,971	61,973,273	12.68
06029099	Plantas para interiores	253,684	42,742,644	3.38
06049190	Follajes	1,261,273	223,193,425	3.22
08013200	Nuez de marañón sin cáscara	119,221	317,925,465	0.21
08055090	Limonos	23,763	62,278,250	0.22
09011100	Café sin tostar	87,254,546	4,807,025,539	10.34
09012100	Café tostado	34,835	372,464,751	0.05
12099999	Semillas para sembrar	60,112	22,286,577	1.54
13019000	Bálsamo	406,231	34,431,104	6.72
16041411	Atún preparado en aceite	6,222,591	430,765,910	8.23
16041416	Lomos de atún, preservados	54,222,452	343,710,277	89.87
17011110	Azúcar de caña	1,676,924	902,784,481	1.06
17031000	Melaza de caña	1,607,695	185,165,088	4.95
22071000	Alcohol etílico	7,811,021	520,384,372	8.55

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat.

comparativa. Sin embargo, la falta de VCR para marañón y limones es sorprendente, tomando en cuenta los esfuerzos de promover estos cultivos por su competitividad y rentabilidad.

Obviamente, la VCR es una medida que puede cambiar en el tiempo, especialmente si las condiciones de competitividad se modifican en el país productor/exportador. Entonces, es factible pensar que otros productos podrían lograr una ventaja comparativa si se mejora su calidad, inocuidad o costo, siendo la tecnología y la implementación de sistemas apropiados los dos factores de mayor potencial para lograr este fin. También es interesante notar que los resultados son diferentes para los varios productos en un mismo subsector (plantas y café), lo cual indica que todavía las empresas exportadoras están

buscando los nichos más rentables y con mayor potencial de crecimiento.

Como se describió anteriormente, los productos que no tienen una ventaja comparativa revelada podrían llegar a tenerla al modificar su competitividad, a través de la innovación tecnológica, mejor calidad, mejor sistema de distribución y mercadeo; por ejemplo, al entrar una nueva compañía o nuevas inversiones por parte de un exportador existente, se podría lograr una ventaja comparativa revelada. Sin embargo, por lógica aritmética, es más factible que un producto con un VCR más cercano a la unidad (por ejemplo, de 0.70) logra una ventaja comparativa revelada comparado con un producto cuyo VCR es más alejado (por ejemplo, de 0.10).

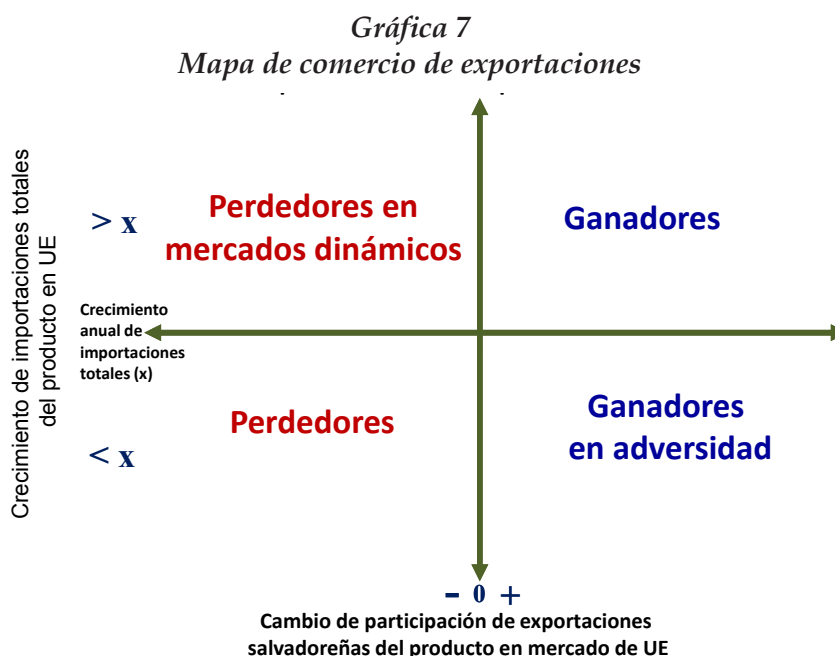
2.3.2 Mapa de comercio para las exportaciones agropecuarias salvadoreñas

Otra forma de analizar la competitividad supone un dinamismo desigual para diferentes productos, y que el país que se especialice en artículos con demanda dinámica tendrá una inserción mundial de mejor calidad. Otros factores determinantes son la producción de alto valor agregado y el rápido crecimiento de la productividad y del progreso técnico (CEPAL, 2001).

En este sentido, el mapa de comercio de las exportaciones es un instrumento sencillo desarrollado por el *International Trade Center* (ITC, 2000), que permite evaluar la calidad dinámica de las exportaciones, analizando el cambio que las exportaciones de un producto de un país han tenido en su participación en el mercado mundial o el mercado de un país de interés (el eje horizontal en la gráfica 7), y el cambio en la demanda internacional o el crecimiento de las exportaciones mundiales (o importaciones totales de un país de interés) para el mismo producto en relación con el crecimiento del comercio global (eje vertical) en un período determinado (ver anexo D para más detalles).

Para el mapa de comercio agropecuario con la Unión Europea, se utilizan datos del Eurostat para los años 2005 a 2009, para luego obtener los datos de participación y crecimiento promedio para el período. Como en la VCR, el mercado se delimita por el universo de productos agropecuarios y agroindustriales. La categorización de cada producto exportado se detalla en el cuadro 6, tomando el promedio de crecimiento de 5.2% en las importaciones globales de la UE como el punto de referencia para señalar un mercado dinámico. Entonces, la clasificación del mercado europeo utiliza 5.2% como punto de quiebre para la clasificación entre productos con un mercado dinámico (cuadrantes superiores) y no dinámico (cuadrantes inferiores), mientras que la participación de exportaciones salvadoreñas se divide por un crecimiento positivo o negativo para determinar los ganadores (cuadrantes a la derecha) y perdedores (cuadrantes a la izquierda).

Los resultados del análisis demuestran que muchos productos enviados a la UE son considerados como ganadores: otros animales vivos, miel de abeja, café tostado y atún enlatado. Varios más se clasifican como ganadores en adversidad, es decir, con mayor participación pero un mercado en declive, como los esquejes y plantas, el marañón



Cuadro 6
Mapa de comercio de principales exportaciones agropecuarias
de El Salvador a la UE, 2005-09

Código arancelario	Descripción	Cambio anual promedio en participación de exportaciones de ES en mercado de la UE (05-09)	Crecimiento promedio de importaciones de la UE (05-09) (*)	Ganador	Ganador en adversidad	Perdedor en mercado dinámico	Perdedor
01062000	Reptiles vivos	-13.41%	1.81%				X
01069000	Otros animales vivos	6.18%	7.49%	X			
03061290	Langosta congelada	2841.75%	-7.74%		X		
03061990	Otros crustáceos congelados	-66.95%	-15.87%				X
04090000	Miel de abeja	2.57%	11.85%	X			
06021090	Esquejes sin enraizar	363.01%	4.19%		X		
06029070	Esquejes enraizados	0.37%	4.08%		X		
06029099	Plantas para interiores	9.64%	-2.50%		X		
06049190	Follajes	25.83%	-1.18%		X		
08013200	Nuez de marañón sin cáscara	72.26%	4.89%		X		
08055090	Limonos	-39.34%	10.57%			X	
09011100	Café sin tostar	-0.33%	7.11%			X	
09012100	Café tostado	45.67%	55.57%	X			
12099999	Semillas para sembrar	-19.27%	14.29%			X	
13019000	Bálsamo	-20.32%	1.67%				X
16041411	Atún preparado en aceite	589.60%	7.11%	X			
16041416	Lomos de atún, preservados	-4.93%	12.83%			X	
17011110	Azúcar de caña	32.80%	-3.52%		X		
17031000	Melaza de caña	-46.40%	7.88%			X	
22071000	Alcohol etílico	-54.12%	33.64%			X	

(*) Punto de comparación con las importaciones totales agropecuarias de la UE es de 5.153%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat.

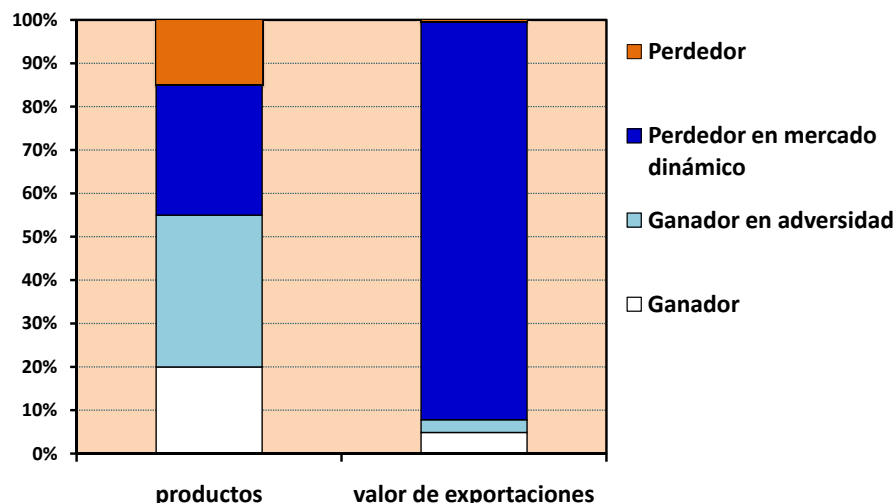
y el azúcar. Sin embargo, otra serie de productos son perdedores, lo cual llama la atención sobre la falta de crecimiento notable en el mercado, como el bálsamo, reptiles vivos y langostino; o perdedores en mercados dinámicos, donde el sector salvadoreño ha perdido participación a pesar de que el mercado está en una fase de crecimiento interesante. Estos productos incluyen el café oro, limones, lomos de atún, melaza y alcohol etílico.

Debido al peso del café oro y los lomos de atún, el 91.8% de las exportaciones recientes de clasifican como perdedores en mercados dinámicos (gráfica 8). Aún así, es preocupante observar que una serie de productos ha perdido participación en el mercado europeo a pesar de los esfuerzos de promoción de exportaciones. Por otro lado, es importante mencionar que estos

resultados dependen en buena medida del nivel de especificidad en el código arancelario, y en algunos casos, pueden existir otros productos en la misma clasificación que realmente no compiten con los productos salvadoreños. Entonces, es posible que algunos clasificados como perdedores realmente no sean así, pero no existe información de comercio más detallado. Para estos productos el análisis puede ser complementado por investigaciones de mercado "in situ" a fin de puntualizar las demandas específicas.

Estos resultados del mapa de comercio, en el cuadro 6 se pueden contrastar con los del VCR en el cuadro 5. El VCR se enfoca en la tendencia hacia la especialización para un país comparado con el resto de sus exportaciones, mientras que el mapa de comercio analiza participación de mercado y si ese mercado es dinámico o no.

Gráfica 8
Mapa de comercio para principales exportaciones agropecuarias de El Salvador a la UE



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat.

Entonces, por ejemplo, reptiles vivos, café oro, bálsamo y lomos de atún tienen una VCR mayor a 1 con Centroamérica, pero es un perdedor, porque otros países están ganando mercado, y en unos casos, el mercado no crece a mayor ritmo. Los dos tipos de análisis son beneficiosos, porque lo ideal es tener un producto con una VCR mayor a 1 y que sea un ganador. Un producto con una VCR mayor a 1 pero que es un perdedor señala dificultades en las tendencias del mercado para el producto. Por otro lado, tener un producto con una VCR menor a 1 y que sea un ganador señala que es doblemente interesante explorar las mayores posibilidades del mercado y buscar los cambios en competitividad necesarios para tender hacia una especialización.

3. El Acuerdo de Asociación

En esta descripción del AA, se limita a las partes del acuerdo más relevantes para el sector agropecuario y agroindustrial, incluyendo los temas de acceso a mercados para estos productos, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y normas de origen⁹.

3.1 Acceso a mercados

3.1.1 Exportaciones hacia la UE

En términos globales, en la negociación de acceso a mercados para productos agropecuarios se logró

⁹ Para más información, se sugiere consultar: “Cierre de las Negociaciones del Pilar Comercial, Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea” del Ministerio de Economía de El Salvador, www.minec.gob.sv, y el “Informe de Resultados de Cierre de Negociación con la Unión Europea”, del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, www.comex.go.cr

que el 60.2% de las líneas arancelarias (incluyendo los no exportados) tendrán acceso inmediato al mercado europeo, mientras que el 98.4% de las exportaciones recientes ingresarán sin arancel al entrar en vigencia el AA (gráfica 9). El 17.6% de las líneas arancelarias están excluidas de compromisos de desgravación arancelaria, pero esto solo representa el 0.04% de las exportaciones agropecuarias recientes a la UE. Sin embargo, considerando que los productos más sensibles en la UE están sujetos a aranceles altos, en muchos casos estos pueden ser prohibitivos, es decir, que hacen que las importaciones no sean competitivas. Entonces, es posible que algunos productos salvadoreños todavía no logren competir en el mercado europeo debido a su protección arancelaria.

Por otro lado, se consolida el tratamiento actual bajo el SGP Plus, que estaba programado finalizarse en diciembre de 2011; entonces, para los productos actualmente con cero arancel, como los listados en el cuadro 1, su acceso continúa¹⁰. Asimismo, se logró acceso inmediato para otros productos claves para la región que actualmente están gravados con aranceles, como la yuca, algunos lácteos, algunas frutas, chocolates, jugos de frutas tropicales, productos a base de cereales (snacks) (1904) y productos de panadería (1905).

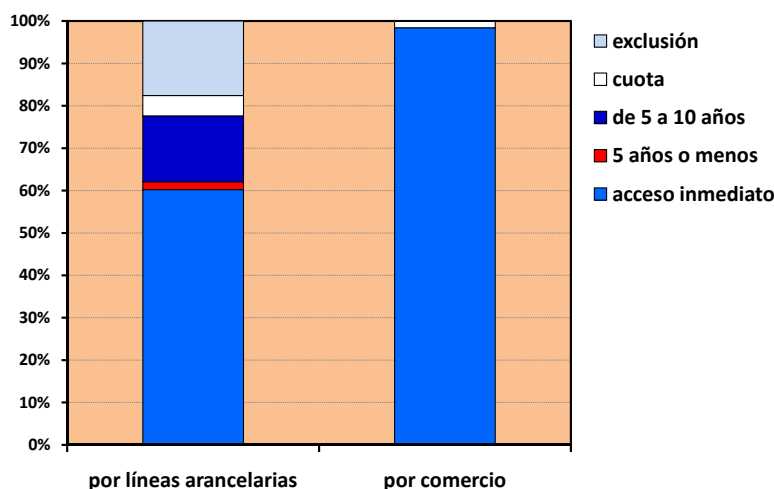
¹⁰ Es interesante notar que como Panamá no es beneficiario del SGP Plus, su mejoramiento en acceso al mercado europeo es mucho mayor en términos relativos, que el resto de los países de la región.

Para los productos de la pesca, la UE también otorgó acceso inmediato. La liberalización inmediata por parte de la UE es una mejora frente a las preferencias actuales del SGP Plus para algunos de estos productos, como el camarón congelado, y protege las inversiones europeas en el sector en la región, incluyendo la planta industrial de atún en El Salvador.

Otro producto clave en la negociación fue el banano, ya que Costa Rica y Honduras son potentes exportadores mundiales. La UE actualmente brinda protección a sus productores en España y Portugal, y en colonias francesas en el Caribe, con un acceso especial para varias ex colonias en África, el Caribe y el Pacífico (conocidos como los países ACP). En el AA, para el arancel del banano, se implementará una reducción gradual, hasta llegar a 75 EUR/tm en el año 2020, comparado con su nivel actual de 176 EUR/tm.

La UE también otorgó una serie de contingentes arancelarios o cuotas, que permiten cierto volumen de importación sin arancel. Por ejemplo, una cuota de 150 mil tm de azúcar cruda para el CA-5, incluyendo 20 mil tm de azúcar en productos azucarados, más 12 mil tm para Panamá. Esta cuota tendrá un crecimiento de 3% anual. El volumen acordado es muy inferior a la meta inicial del sector regional de 1 millón de tm y representa aproximadamente 3.75% de las importaciones europeas y 0.75% de su consumo. La UE tenía mucha dificultad en otorgar una cuota

Gráfica 9
Oferta de la UE de desgravación arancelaria para productos agropecuarios



Fuente: Elaboración propia con base en datos de MINEC.

amplia a CA, ya que todavía está en negociaciones con el MERCOSUR, que incluye Brasil, el primer exportador en el mundo. La distribución de la cuota entre los países tomará en cuenta una propuesta por parte de la industria azucarera regional.

En comparación, la cuota inicial de azúcar otorgada por parte de EEUU en CAFTA fue 99 mil tm para el CA-5, incluyendo 24 mil tm para El Salvador. Asimismo, igual que Estados Unidos, la UE cobra un arancel especial en productos azucarados según su contenido de azúcar. Esta disposición se aplica a productos con alto contenido de azúcar, como bebidas y dulces. En CAFTA, Estados Unidos eliminó este arancel especial para los productos que vienen de Centroamérica, pero en el caso de la UE, solamente se da una cuota especial para productos azucarados. Por otro lado, para las importaciones de azúcar fuera de cuota, se cobra el arancel normal, es decir, está exento de la desgravación arancelaria, igual que el caso del CAFTA.

La UE otorga una cuota arancelaria de 20 mil tm de arroz, con crecimiento anual de 5%. Ninguno de los países centroamericanos es un exportador neto, y generalmente reciben notables volúmenes de arroz en granza de Estados Unidos para procesar. Es probable que la regla de origen requiera un cambio de capítulo para conferir origen, es decir, que el arroz granza importado desde Estados Unidos y luego beneficiado, no se consideraría como originario de la región. Sin

embargo, dado el nivel de protección para el arroz europeo, es posible que sea un mercado atractivo para exportar arroz centroamericano.

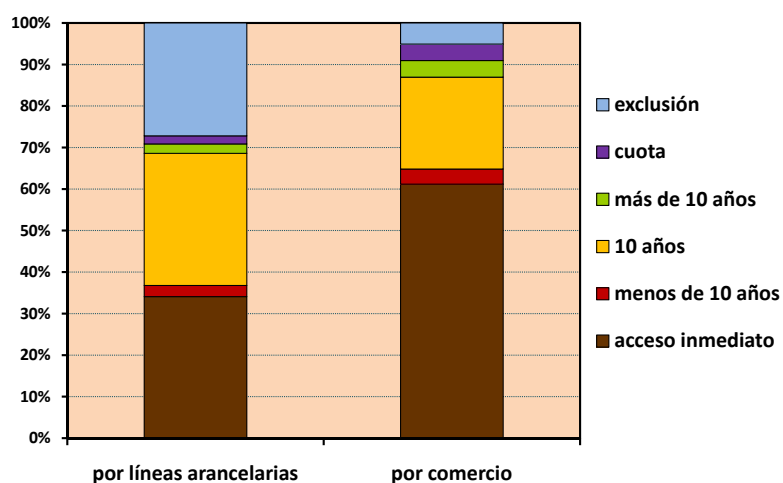
La UE también otorga una cuota arancelaria de aproximadamente 10 mil tm equivalente en carcasa de carne de res a la región (aproximadamente 7 mil tm en cortes deshuesadas), con un crecimiento anual de 5%. Costa Rica y Nicaragua son exportadores importantes y tendrán las mayores posibilidades de aprovechar esta oportunidad.

Otros productos que se beneficiarán de contingentes arancelarios regionales son ajos (550 tm), maíz dulce procesado (1,440 tm) y hongos (275 tm); ninguno de estos productos está actualmente siendo exportado por parte de El Salvador a la UE.

3.1.2 Importaciones desde la UE

Centroamérica otorga un acceso inmediato sin aranceles a 34.1% de las líneas arancelarias y 61.2% de las importaciones agropecuarias recientes desde la UE (gráfica 10). El 27.2% de los productos no tienen compromisos de desgravación arancelaria, pero estas exclusiones solamente representan el 5.1% del valor de las importaciones recientes. Una buena proporción de los productos (31.8%) y de las importaciones (22.1%) tienen 10 años de desgravación. Cuando se compara la oferta centroamericana con la europea (gráfica 9), se

Gráfica 10
Oferta de CA de desgravación arancelaria para productos agropecuarios



Fuente: Elaboración propia con base en datos de MINEC.

nota una asimetría importante, que fue uno de los objetivos de la negociación, ya que el acceso inmediato a la UE es mayor, mientras que Centroamérica logró más exclusiones para sus importaciones. Comparado con CAFTA, la asimetría en el acceso agropecuario en el AA es semejante en términos de líneas arancelarias, aunque es menor cuando se analiza por valor del comercio (Hernández y Angel, 2004).

Es interesante notar que la oferta está armonizada entre los países de Centroamérica, es decir, que cada país otorgaría el mismo tratamiento arancelario a las importaciones desde la UE, en contraste con la experiencia del CAFTA, donde cada país negoció una oferta diferente con Estados Unidos. En el CAFTA, solamente el 45.5% de las líneas arancelarias agropecuarias tienen el mismo programa de desgravación con Estados Unidos entre los cinco países, lo cual genera condiciones propicias para la triangulación (Angel y Hernández, 2004). Lo mismo sucedió con México, donde Costa Rica y Nicaragua tienen tratados individuales con dicho país, mientras que Guatemala, Honduras y El Salvador formaron el Triángulo del Norte para su acuerdo con México. Ahora, los cinco países están en un proceso engorroso de homologación para lograr un programa de desgravación más armonizado con México.

Los acuerdos de CAFTA fueron una referencia muy importante para los europeos en la negociación, quienes buscaban por lo menos paridad con CAFTA en lo acordado con Centroamérica. Asimismo, en los documentos descriptivos del acuerdo publicado por la UE, en muchos casos, se exaltan tratamientos mejores que los de CAFTA. En términos de productos específicos, se pueden mencionar:

- En vinos, se otorga acceso inmediato, un trato igual a lo dado a EEUU en CAFTA.
- Para bebidas espirituosas, acceso inmediato, excepto whisky (desgravación arancelaria en 6 años), vodka y ron (10 años) y cerveza (15 años).
- Acceso inmediato para preparaciones alimenticias del código 2106.9099.
- Para aceite de oliva, acceso inmediato.

- Para los productos de la pesca, CA liberalizará la mayoría de los productos europeos en forma inmediata (78% en términos de valor), siendo desgravado el resto en un período de 10 años.
- Varios productos quedaron excluidos de la desgravación, incluyendo jugos de frutas tropicales, snacks y productos de panadería (todos de los cuales tienen acceso inmediato en el mercado europeo para Centroamérica).

Igual que en el caso de la UE, Centroamérica otorga contingentes para varios productos agropecuarios sensibles, para dar un acceso mínimo al mercado, pero a la vez mantener cierta protección para los sectores más sensibles. En carne de cerdo, específicamente jamones curados y en salmuera, de una cuota regional de 1,500 tm, El Salvador recibirá 300 tm como volumen inicial (partes de las fracciones 0210 y 1602). Para efectos de comparación, la cuota inicial para carne de cerdo en CAFTA solamente para El Salvador fue de 1,650 tm e incluía carne congelada en canal y en cortes. Las importaciones totales recientes (2007-2009) de estos productos (0210 y 1602) han tenido un volumen promedio anual de 306 tm, de los cuales solamente 7.3 tm provienen de la UE. El grueso de las importaciones de productos de cerdo es de carne congelada y de embutidos refrigerados del resto de la región, México y Estados Unidos, lo cual indica que es una apertura reducida en volumen, pero importante en términos arancelarios, ya que el arancel NMF es de 40%.

En quesos maduros (no frescos), se otorga una cuota de 3,000 tm en el ámbito regional, de la cual 583 tm serían destinadas a El Salvador, con crecimiento de 5% anual. No habrá desgravación fuera de cuota. En comparación, la cuota inicial para quesos de Estados Unidos en CAFTA fue de 410 tm. Las importaciones nacionales de quesos europeos en los últimos años tienen un volumen promedio de 15.2 tm, y aportan el 0.03% de las importaciones nacionales totales de quesos no frescos ni deshidratados (el grueso de las importaciones de queso son frescos). Entonces, la cuota representa una apertura importante, y en los tipos de quesos específicos importados, es un equiparamiento de las condiciones de importación comparado con Estados Unidos bajo CAFTA, ya que ambos pueden evitar el arancel NMF de

40% para las importaciones dentro de cuota. Sin embargo, no indica una apertura grande que pudiera perjudicar al sector nacional en general, aunque puede afectar a empresas procesadoras de estos quesos maduros.

Para las leches en polvo, se otorga una cuota regional de 2,000 tm, con 200 tm para El Salvador, y con un crecimiento de 5% anual. No habrá desgravación fuera de cuota. Las importaciones totales de leches en polvo han tenido un promedio de 23.5 mil tm en años recientes, de las cuales solamente el 1.2%, es decir, 277 tm, han venido de la UE. La cuota es menor que las importaciones recientes y una parte mínima de las importaciones totales de leche en polvo. Por ende, no representa una apertura significativa para este sector sensible.

Finalmente, la UE adquiere el compromiso de no aplicar subsidios a la exportación a productos agropecuarios destinados al mercado centroamericano, excepto los productos exentos de desgravación arancelaria sin contingente. Esta disciplina también aplica a las leches en polvo y quesos europeos que ingresan dentro de contingentes. Es un compromiso que ayuda a nivelar la cancha competitiva entre ambas regiones.

3.2 Sanidad y normas técnicas

El AA contempla varios compromisos interesantes en cuanto a la administración de las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y normas técnicas¹¹. Por ejemplo, en MSF, las partes se comprometen a transparentar y agilizar los procedimientos para la autorización de establecimientos de productos de origen animal y para las inspecciones de verificación, procesos normalmente largos e irregulares. Asimismo, se contempla la implementación gradual en Centroamérica de un mecanismo de facilitación de tránsito de productos europeos, para que se inspeccionen solamente en el punto de entrada a la región y luego que no está sujeta a inspección en otras fronteras que debería pasar hasta llegar al país de destino final (puede estar inspeccionado

¹¹ Ver el Export Helpdesk de la UE, en “Registros y gravámenes”, para otros requisitos para la importación, incluyendo medidas sanitarias y normas técnicas; no incluye información sobre medidas voluntarias o privadas.

en el destino final). Para un listado limitado de productos de mayor riesgo sanitario, este compromiso entrará en vigencia después de un período de entre 1 a 5 años.

También incluye un mecanismo para proteger contra la flexibilización unilateral de la protección sanitaria; es decir, cualquier país importador no tiene que otorgar un tratamiento más favorable en MSF que el tratamiento que se recibe para el comercio intrarregional del país exportador; en otras palabras, las medidas de la UE no tienen que ser más flexibles que las medidas implementadas para el comercio entre los países de CA. Ésta es una provisión muy interesante, ya que representa otro elemento de presión para continuar con los avances en el uso apropiado de MSF para el comercio entre los países centroamericanos, donde las MSF representan el mayor artefacto para obstaculizar el comercio dentro de la región.

El AA incluye el compromiso de establecer un procedimiento expedito de registros sanitarios para la mayoría de productos europeos, incluyendo la inscripción de registros sanitarios por grupos o familias de productos, y un proceso de reconocimiento de estos registros en el ámbito regional centroamericano. Finalmente, se establece un comité para temas de MSF, y contempla que las consultas en ese subcomité sustituyen a las consultas del mecanismo de resolución de conflictos del AA en este tema.

En las normas técnicas, en ambas regiones, se establece el principio de reconocimiento mutuo, por medio del cual si un producto cumple con los requisitos en algún país de la otra región, se considerará que se cumple con los requisitos que exigen los otros países de la región. Por ejemplo, si un producto cumple con la medida de España, puede entrar al resto de la UE. Esta provisión facilitará el comercio especialmente en alimentos y bebidas.

Varios de los compromisos en MSF y normas técnicas también representan un adelanto en los procesos de integración regional, con los países centroamericanos acelerando o adquiriendo compromisos específicos de plazos para la armonización de registros y otras medidas. Igual que en el caso del CAFTA, el AA significa la oportunidad de adelantar la integración económica regional y facilitar el comercio en esta

zona. La presión externa de Estados Unidos, primero, y, luego, de la UE, ha funcionado como un catalizador del proceso de unificación regional.

Las normas técnicas y sanitarias son obligatorias, estipuladas en leyes o reglamentos de instituciones gubernamentales, cuyo cumplimiento es obligatorio. Sin embargo, es muy común encontrar el uso de estándares voluntarios o privados en la UE, diseñados por instituciones privadas, como asociaciones de importadores o cadenas de distribución, cuyo cumplimiento es “voluntario”, y responden a las preferencias de los consumidores y del mercado. Por ejemplo, los países europeos tienen normas aplicables no solamente al producto, sino también a su proceso de producción adentro de sus países, por ejemplo, límites a la contaminación del agua o del aire. Aunque son requisitos obligatorios solamente en el país europeo, muchos importadores usan estos reglamentos como referencia al evaluar las instalaciones de productores en terceros países (Pardo, 2006).

El caso más conocido de estándares privados en la UE es el uso de la certificación de GlobalGAP (GAP por el significado en inglés de “buenas prácticas agrícolas”)¹². Los importadores y cadenas de distribuidores y supermercados con mucha frecuencia exigen esta certificación en las frutas y verduras frescas que reciben, porque buscan mayor seguridad en la integridad, rastreabilidad, inocuidad y calidad de los productos que compran. Los productores obtienen la certificación por medio de una entidad independiente no gubernamental. Otro ejemplo son las normas de calidad asociadas con la Organización Internacional de Estandarización (ISO por sus siglas en inglés).

Sin embargo, en muchos productos, el uso de estándares privados es tan común que casi se ha convertido en un requisito obligatorio *de facto* (UNCTAD, 2007); es decir, que si el exportador quiere colocar su producto en el mercado europeo en forma exitosa, debe contar con la certificación. Aunque es difícil cuantificar el grado de penetración de los estándares privados

¹² El protocolo de GlobalGAP cubre aspectos de la producción como manejo integrado de plagas, manejo integrado de cultivos, sistemas de manejo de calidad, análisis de riesgos y puntos críticos de control (HACCP, por sus siglas en inglés), salud y seguridad de los trabajadores, contaminación ambiental y conservación. Más información en www.globalgap.org

en el mercado europeo, existe consenso que la tendencia es que se utilizan cada vez más. Por ejemplo, en 2007, el 90% de las exportaciones de frutas y verduras frescas de Costa Rica hacia la UE tenían la certificación de GlobalGAP (UNCTAD, 2007).

El costo de las modificaciones y mejoras necesarias para cumplir con estos estándares, así como los costos de certificación, pueden ser prohibitivos, especialmente para pequeños productores. Las grandes empresas productoras y exportadoras tienden a tener menores problemas en cumplir con los requisitos de GlobalGAP, y su costo de certificación es menor en términos relativos, porque se divide entre un mayor volumen. Frente a esta dificultad, los pequeños productores tienen la opción de certificación en grupo, utilizado en varios ejemplos exitosos en Argentina, donde varios pequeños productores relacionados con una compañía grande de exportación, implementaron los sistemas de manejo de calidad necesarios. Otra opción es la implementación de una institución nacional o regional certificadora para un estándar de GAP, que logra ser reconocida como equivalente a GlobalGAP; aunque sea adaptada a condiciones locales siempre y cuando mantenga los mismos niveles de seguridad. Ejemplos exitosos de esta estrategia son ChileGAP y MéxicoGAP (UNCTAD, 2007). En este tema, el AA señala un trato especial y diferenciado en normas técnicas, para promover la participación de organismos de evaluación, como laboratorios certificadores, en acuerdos privados, para evitar que un producto tenga que ser nuevamente evaluado en el país importador. El uso de estándares y certificadores locales puede reducir los costos de exportación en forma notable.

3.3 Reglas de origen

En el tema de las normas de origen, en el AA, se continúan las reglas del actual SGP Plus para la mayoría de productos¹³. CA puede usar materias primas de los países andinos y de Venezuela para cumplir con los requisitos de origen, también se podrá acumular con materias primas de México y Chile una vez que se hayan firmado acuerdos complementarios con dichos países.

¹³ Ver las normas de origen por producto en el Export Helpdesk de la UE, en la sección sobre “Regímenes preferenciales”.

Para los productos de la pesca, Centroamérica aceptó las reglas de origen estándares de la UE. Pero para el atún, se permite cierta flexibilidad debido a insuficiente materia prima en la región y para proteger a las inversiones europeas en el procesamiento pesquero en CA. En ese producto, hasta el 15% del valor ex fábrica puede venir de fuera de la región, y también existe la posibilidad de acumular con México y Chile. Además, en los lomos de atún, se permitirá una cuota regional de 4 mil tm de lomos no originarios que pueden entrar al mercado de la UE sin aranceles.

Centroamérica logró una regla de origen rígida para el café, que requiere que el producto sea parte de grano cultivado y cosechado en CA (o en UE), para ser considerado originario. Es la misma regla que aplica en CAFTA y favorece a las exportaciones de CA, pero sí dificulta la reexportación de productos de café europeos hacia Centroamérica, ya que tienen que usar café centroamericano para gozar de los beneficios arancelarios del acuerdo. Se aplica una regla semejante para los aceites vegetales, donde el país de cosecha confiere origen. Por otro lado, para los productos de panadería, se aplica una regla flexible, donde la molienda de trigo confiere origen. La UE inicialmente quería que el trigo que se usara en los productos de panadería fuera originario, lo cual implicaría muchas complicaciones para las industrias regionales, que generalmente importen su trigo de Estados Unidos o Canadá.

En el alcohol etílico, se debe partir de melaza originaria. En comparación, en CAFTA, se utilizó una regla flexible para alcohol deshidratado (anhidro), que podría venir de materia prima importada, por ejemplo de Brasil, lo cual impulsó una importante inversión en El Salvador de una planta deshidratadora. Sin embargo, esta posibilidad no existirá con la UE; si se quiere aprovechar el arancel del 0%, el alcohol etílico tiene que ser de melaza regional.

3.4 Otras consideraciones

El AA refleja la transición desde un enfoque de regulación exclusivamente en el producto a un enfoque que también incluye los procesos de producción. Por ejemplo, se contemplan varias provisiones específicas de sostenibilidad

ambiental en el comercio de productos de la pesca y de la madera. Asimismo, CA promete adherirse a los principios internacionales de ordenamiento pesquero, y a adoptar medidas adicionales de control y de inspección, para garantizar una mayor estabilidad en el recurso pesquero.

Luego, en el tema de las indicaciones geográficas, el AA permite una posible protección a 224 IG europeas, con un período para comentario público en cada país centroamericano. Los IG que no reciben comentarios entrarán en vigencia automática; todavía está por divulgarse un listado específico de estos productos. Sin embargo, la UE aceptó el precepto jurídico de “primero en tiempo, primero en derecho”, es decir, las marcas actuales que incluyen nombres usualmente sujetos a IG, prevalecen, lo cual significa que varios productos alimenticios centroamericanos pueden continuar usando nombres en conflicto con estos IG. Por ende, los productos centroamericanos que mencionan lugares europeos, no necesariamente tendrán que sufrir un cambio de nombre

4. Conclusiones y recomendaciones

Como es el caso de cualquier tratado, este instrumento representa una mayor oportunidad para la exportación, pero aún más importante es el contexto general en el cual se desarrollan las actividades productivas y cómo mejorarlo. En el CAFTA, a estas acciones se les llamaba “Agenda complementaria,” pero resulta que realmente debe ser la agenda principal del desarrollo. Es el conjunto de las acciones de los sectores público, privado y de la cooperación internacional para permitir a los sectores desarrollar una mayor inserción en el mercado de exportación, o competir mejor en el mercado nacional. Esto incluye las condiciones generales para los empresarios e inversionistas, el acceso a tecnología y capital humano adecuado, entre otros (Angel, 2007). Entonces, para aprovechar plenamente el AA con Europa, El Salvador necesita desarrollar sectores exportadores más competitivos.

Como en el caso del CAFTA, el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica puede facilitar el comercio agropecuario, especialmente por el tema de la

reducción de aranceles o apertura de cuotas en algunos productos. Sin embargo, el mayor esfuerzo necesario es por parte del exportador, para poder aprovechar estas ventajas arancelarias que pueden existir. El mercado europeo tiene muchas tendencias de mercado semejantes al estadounidense, como la búsqueda de alimentos de fácil preparación, y, en algunos casos, tendencias más aceleradas, por ejemplo, en términos de nutrición y la preferencia por productos orgánicos. El sector agropecuario y agroindustrial salvadoreño debe seguir buscando la colocación de productos con mayor valor agregado y la diversificación de la oferta exportable hacia la UE. No se puede subestimar la importancia de los esfuerzos de inteligencia de mercados y promoción comercial, un apoyo crítico que pueden brindar las instituciones gubernamentales, como la Dirección de Fomento a las Exportaciones del Ministerio de Economía y la Agencia de Promoción de Exportaciones (EXPORTA).

Otro aspecto semejante con CAFTA es la importancia de incluir a nuevos exportadores hacia la UE, con esfuerzos como capacitación en los procesos de exportación y análisis de productos aptos para exportación, para apoyar a pequeños y medianos, como se hizo antes y después de la aprobación del CAFTA. La consolidación de carga y la asociatividad también pueden facilitar la entrada a nuevos pequeños exportadores al mercado. Luego, aunque no exportan directamente, los pequeños agricultores pueden percibir beneficios por las ampliaciones de oportunidades de mercado en cadenas estratégicas, como en el azúcar.

El proceso de negociación del AA con la Unión Europea ha recibido mucho menos atención por parte de la sociedad que el CAFTA, que generó un aumento notable de interés en exportar a Estados Unidos, aún durante el proceso de negociaciones. El mercado europeo representa un desafío distinto, ya que no cuenta con un mercado de nostalgia como el de Estados Unidos, porque solamente residen unos 12 mil salvadoreños en toda Europa, comparado con más de dos millones en Estados Unidos (RREE, 2002). Para lograr una inserción exitosa y amplia, es necesario enfocarse en el mercado europeo general o nichos específicos, no en el mercado étnico. Sin embargo, como hay poca explotación del mercado actualmente, para los emprendedores representa grandes oportunidades.

Finalmente, más que en el caso de Estados Unidos, surge la importancia de cumplir con los estándares voluntarios para una inserción exitosa en el mercado europeo para diferentes productos, especialmente las frutas y verduras frescas. El papel de la Dirección de Calidad del Ministerio de Economía, así como la Dirección General de Sanidad Vegetal y Animal del Ministerio de Agricultura y Ganadería, es clave en este tema. Para facilitar la certificación de exportadores nacionales, pero siendo consistente con los esfuerzos de integración regional, conviene explorar la factibilidad de construir un estándar regional de GAP que pueda ser reconocido como equivalente a GlobalGAP. Un esfuerzo regional en lugar de nacional, aprovecha las capacidades técnicas de más actores e instituciones, así como las economías de escala.

Anexos

Anexo A
Exportaciones agropecuarias de El Salvador a la UE por país de destino
(US\$ mil)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Alemania	121,694	138,242	158,211	238,424	138,955	104,090	93,554	48,002	35,576	30,459	33,088	43,508	58,812	63,699	83,278	84,511
Austria	0	0	2	7	5	32	0	0	347	396	444	239	321	0	138	0
Bélgica-Luxemburgo	34,948	38,868	60,562	61,165	24,646	18,155	13,745	4,640	4,742	6,114	7,753	17,739	15,332	19,240	22,248	13,804
Bulgaria	0	0	0	0	6,320	2,515	0	0	11	0	0	2	0	0	70	0
Dinamarca	1,952	2,215	1,307	2,744	24	45	626	44	55	85	263	23	192	165	13	0
Eslovaquia	0	0	0	3	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	109
Eslovenia	0	0	0	0	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
España	5,704	8,603	5,465	8,046	603	2,083	5,524	2,578	4,153	12,189	32,797	55,041	47,136	84,784	96,513	59,507
Finlandia	612	4,066	1,232	2,325	1,872	1,825	411	1,035	1,786	1,011	387	668	146	0	925	1,500
Francia	6,702	5,936	4,514	16,687	12,866	11,929	11,722	9,587	10,032	7,368	9,061	12,593	12,203	2,471	6,501	7,962
Grecia	0	0	0	0	62	80	5	2	45	21	36	52	54	46	224	158
Hungría	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Irlanda	0	0	0	0	0	0	0	0	26	0	0	0	0	844	0	0
Italia	4,487	4,747	6,885	9,644	5,557	3,553	2,964	1,778	2,908	3,642	3,627	5,317	5,540	8,844	10,714	9,968
Letonia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	280	0	0
Países Bajos	22,157	81,468	31,137	28,976	21,622	6,456	3,826	1,079	2,885	2,984	5,179	7,094	5,856	3,587	27,478	13,681
Polonia	43	0	75	0	129	0	1	1	7	5	4	0	2	2	3	19
Portugal	3,077	7	8	1,585	1,003	932	837	669	758	1,030	952	865	1,231	2,399	2,222	2,319
Reino Unido	1,878	3,025	9,777	30,260	19,305	13,764	13,933	6,144	5,787	5,110	6,378	5,207	3,551	4,309	6,288	5,899
Rep. Checa	212	0	12	152	12	4	21	79	56	225	115	260	385	115	612	237
Rumania	0	0	0	0	0	0	4	0	1	26	1	49	0	2	0	106
Suecia	146	2,391	3,626	500	197	125	207	117	234	361	1,546	2,243	2,767	2,473	4,541	2,907

Nota: Para Chipre, Lituania y Malta, no se registran exportaciones.

Fuente: SIECA

Anexo B. Índice de Herfindahl-Hirschman

El Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) puede medir el grado de concentración de mercados entre empresas (Hirschman, 1964), o en este caso, el grado de concentración de la canasta de bienes comercializados o de mercados. Se define como la suma de los cuadrados de participación de mercado de los 50 productos o países con mayor volumen en el comercio total (o de todos los productos si hay menos de 50), donde las participaciones se expresan como porcentajes.

Su fórmula es:

$$H = \sum_{i=1}^N s_i^2$$

donde:

- H = Índice de Herfindahl-Hirschman
 s_i = participación del producto o país i en el comercio
 N = número de productos o países en el comercio (hasta 50)

Su rango es desde 0 cuando existe un número cuantioso de productos de menor volumen, y hasta 10,000, cuando el comercio es comprendido por un solo producto. Un IHH alto indica que el comercio es más concentrado. La mayor ventaja del IHH en relación con otras medidas de concentración es que otorga un mayor peso a los productos más grandes.

Anexo C. Ventaja comparativa revelada

Existen dos significados de ventaja comparativa –primero, la comparación de la eficiencia en la producción de dos países en un producto por sus costos de oportunidad; y segundo, a la eficiencia de las diferentes producciones adentro un solo país (Tsakok, 1990). La ventaja comparativa no es una ventaja absoluta, es decir, tener el menor costo real de producción, sino en términos relativos, ya que cada país busca especializarse en los productos que tiene un menor costo de oportunidad en esos bienes relativo a otros bienes.

La VCR establece la ventaja comparativa que un producto revela tener en un determinado mercado, al dividir dos cocientes. El primer cociente mide el peso relativo que tiene la exportación de un determinado producto a realizada por el país i , dentro del total exportado de ese mismo producto por una muestra de países, todo hacia un mismo destino. Por su parte, el segundo cociente mide el peso relativo que tienen las exportaciones totales del país i dentro de las exportaciones totales de la muestra de países.

La fórmula es la siguiente:

$$VCR = \frac{\frac{X_a^i}{X_a^m}}{\frac{\sum X^i}{\sum X^m}}$$

donde:

- X_a = Exportaciones del bien "a"
 $\sum X$ = Exportaciones de todos los bienes
 i = País de exportación
 m = País de importación, o todo el mundo, según el análisis

Si el índice es mayor que la unidad, revela una ventaja comparativa, y una desventaja si es menor que uno. Por ejemplo, si el país i es El Salvador y el mercado de interés, la Unión Europea, una VCR

de 1.2 significa que la participación de El Salvador en las exportaciones mundiales a la UE del bien en cuestión es 20% mayor que su participación dentro del total de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales que realiza el mundo a la UE como un todo. De acuerdo con Balassa, este resultado puede interpretarse como una ventaja comparativa para el producto específico en el mercado de destino, la cual es revelada por los propios flujos del comercio exterior. También indica que el país está especializándose en la producción y exportación del bien.

La herramienta del VCR proporciona un beneficio notable ya que utiliza información comúnmente disponible, es decir, sobre el comercio, comparado con la metodología de costo de recursos internos de Bruno (1963), que requiere estructuras de costos y el cálculo de precios sombra o costos de oportunidad. La medida también permite agrupaciones de producto (entre dos u ocho dígitos de clasificación arancelaria), según los requerimientos del análisis. Su validez ha sido señalada por Hillman (1980), quien demostró que existe una relación exacta entre el concepto teórico de ventaja comparativa, calculado con base en precios relativos, y el patrón de comercio que se observa en la práctica.

Anexo D. **Mapa de comercio**

Como se presenta en la gráfica 7 (página 13), se divide el mapa de comercio en cuatro cuadrantes para clasificar a los productos con las siguientes características:

Productos ganadores (cuadrante superior derecho): son productos en los cuales el país ha logrado aumentar la participación de estas exportaciones en las exportaciones mundiales del bien, y además son productos cuyo mercado mundial está creciendo a un ritmo mayor que las exportaciones totales. Refleja un buen desempeño competitivo por parte del sector exportador.

Productos perdedores en mercados dinámicos (cuadrante superior izquierdo): son productos para los cuales el país está perdiendo competitividad a pesar de que la demanda internacional está creciendo a un ritmo mayor que el resto de los productos. El país está reduciendo su participación en un mercado en auge.

Productos perdedores (cuadrante inferior izquierdo): la participación de este país en las exportaciones está en descenso, y el mercado mundial está creciendo menos que las exportaciones mundiales totales de bienes. No es un producto con perspectivas óptimas.

Productos ganadores en adversidad (cuadrante inferior derecho): son productos para los cuales el país ha logrado aumentar su participación en el mercado mundial, a pesar de que el mercado crece más lentamente que el resto de las exportaciones. Demuestra que el sector tiene una ventaja comparativa, pero es posible que el mercado se sature en el futuro.

Referencias

- Angel, Amy. 2007. "Políticas de transición para el sector agropecuario salvadoreño en CAFTA-DR", Boletín Económico y Social no. 260, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), San Salvador, julio.
- Angel, Amy, y Noé Hernández. 2004. *El impacto del DR-CAFTA sobre la integración económica regional*. Programa "Centro América en la Economía Mundial del Siglo XXI" de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales (ASIES) de Guatemala, y el Centro Internacional de Investigaciones del Desarrollo (IDRC) de Canadá.
- Arias, Diego. 2007. *Agricultural Support Policy and Programs in Central America and Dominican Republic in Light of Trade Liberalization*. Washington, Banco Interamericano para el Desarrollo, enero.
- Balassa, Bela. 1965. "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Societal Studies*. 33:99-123.
- Bruno, Michael. 1963. *Interdependence, Resource Use and Structural Change in Israel*. Jerusalem: Bank of Israel.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2001. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2000-2001*. Santiago: Naciones Unidas.
- Comisión Europea. 1991. *Evolución y futuro de la PAC: Documento de reflexión de la Comisión*. Bruselas.
- Comisión Europea. 2004. *From farm to fork: safe food for Europe's consumers*. Director General para la Prensa y Comunicación, Bruselas.
- Hernández, Noé, y Amy Angel. 2004. *Resultados y perspectivas del sector agropecuario en el tratado de libre comercio con Estados Unidos de América*. Oficina de Políticas y Estrategias, Ministerio de Agricultura y Ganadería, San Salvador, enero.
- Hillman, A. 1980. "Observation on the relation between revealed comparative advantage and comparative advantage as indicated by pre-trade relative prices", *Weltwirtschaftliches Archiv*. No. 116.
- Hirschman, Albert O. 1964. "The Paternity of an Index", *The American Economic Review* 54 (5):761.
- International Trade Center (ITC). 2000. *ITC tools for trade flow analysis and market research*. Ginebra: Market Analysis Section.
- Johnson, Renée, Charles E. Hanrahan y Randy Schnepf. 2010. "Comparing U.S. and EU Program Support for Farm Commodities and Conservation", Congressional Research Service, Washington, D.C., enero.
- Ministerio de Comercio Exterior (COMEX). 2007. "Estudios sectoriales", en su página web www.aacue.go.cr/comercio/sectoriales/. San José.
- Ministerio de Relaciones Exteriores (RREE). 2002. "Salvadoreños en el exterior", San Salvador.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). 2009. *Agricultural Policies in Emerging Economies: Monitoring and Evaluation 2009*. Paris.
- Pardo de León, Josefita. 2006. *El mercado de la Unión Europea: retos y oportunidades para las exportaciones no-tradicionales de Guatemala*. Asociación Guatemalteca de Exportadores y Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica, Guatemala, octubre.
- Roberts, Ivan, y Caroline Gunning-Trant. 2007. *The European Union's Common Agricultural Policy: a Stocktake of Reforms*. Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, Canberra, agosto.
- Romero Rodríguez, José J. 2010. "Capítulo 5. La política agraria común: efectos hacia el interior y el exterior de la Unión", en *El SICA y la UE: La integración regional en una perspectiva comparada*, Pedro Caldentey del Pozo y José Juan Romero Rodríguez, eds. Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana, San Salvador, pp. 143-173.
- Tsakok, Isabel. 1990. *Agricultural price policy: a practitioner's guide to partial equilibrium analysis*. Londres: Cornell University Press.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2007. *The Implications of Private-Sector Standards for Good Agricultural Practices - Exploring Options to Facilitate Market Access for Developing-country Exporters of Fruit and Vegetables: Experiences of Argentina, Brazil and Costa Rica*. UNCTAD/DITC/TED/2007/2, Nueva York.