

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS**  
**VICERRECTORÍA ACADÉMICA**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**EL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE COSTA RICA**  
**Y EL SALVADOR AL AÑO 2017**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO DE BACHILLERATO EN COMERCIO  
INTERNACIONAL**

**CESAR ANTONIO MENDOZA CASTRO**

**TUTOR: LIC. FERNANDO NAVARRETE ANGULO**

**SEDE CENTRAL,**

**ABRIL 2018**

## Contenido

Dedicatoria y Agradecimiento .....	9
<b>Dedicatoria</b> .....	9
<b>Agradecimiento</b> .....	10
Resumen Ejecutivo.....	11
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN .....	12
Planteamiento del Problema de la Investigación.....	12
Objetivos de la Investigación .....	13
<b>Objetivo general</b> .....	13
<b>Objetivos específicos</b> .....	13
Justificación de la Investigación .....	13
Antecedentes de la Investigación .....	14
Proyecciones de la Investigación .....	20
CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA.....	22
<b>Comercio Internacional</b> .....	22
<b>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</b> .....	23
<b>CAUCA y RECAUCA</b> .....	24
<b>Protocolo de Tegucigalpa</b> .....	25
<b>Protocolo de Guatemala</b> .....	25
<b>Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano</b> .....	26
<b>Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios</b> .....	26
<b>Entidades Reguladoras entre Costa Rica y El Salvador</b> .....	27
<b>SICA</b> .....	28

<b>SIECA</b> .....	28
<b>PROCOMER</b> .....	29
<b>PROESA</b> .....	30
<b>Historia del Comercio en Costa Rica</b> .....	31
<b>Historia del Comercio en El Salvador</b> .....	36
<b>Exportaciones de Costa Rica hacia Centroamérica y Panamá</b> .....	39
<b>Importaciones de Costa Rica desde Centroamérica y Panamá</b> .....	40
<b>Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica y Panamá</b> .....	41
<b>Importaciones de El Salvador desde Centroamérica y Panamá</b> .....	42
<b>Principales Tipos de Productos para Exportación de Costa Rica</b> .....	43
<b>Principales Productos de Importación de Costa Rica</b> .....	43
<b>Principales Productos de Exportación de El Salvador</b> .....	44
<b>Principales Productos de Importación de El Salvador</b> .....	45
<b>Exportaciones de El Salvador hacia Costa Rica</b> .....	45
<b>Importaciones de El Salvador desde Costa Rica</b> .....	46
<b>Principales Productos Importados por Costa Rica desde El Salvador 2016</b> .....	47
<b>Principales Productos Exportados de Costa Rica hacia El Salvador 2016</b> .....	48
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO</b> .....	50
<b>Enfoque de la Investigación</b> .....	50
<b>Método de la Investigación</b> .....	51
<b>Fuentes de Información de la Investigación</b> .....	51
<b>Muestra</b> .....	51
<b>Fuente de información</b> .....	53
<b>Fuentes primarias.</b> .....	53
<b>Fuentes secundarias.</b> .....	54

Unidades de Análisis.....	54
<b>Factores</b> .....	54
<b>Condiciones</b> .....	55
Instrumentos Utilizados en la Investigación .....	55
<b>Cuestionario</b> .....	55
<b>Entrevista</b> .....	55
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos .....	56
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	57
Unidad de Análisis 1: Factores.....	58
<b>Categoría 1: Tiempos de tránsito</b> .....	59
<b>Categoría 2: Tipo de mercancía</b> .....	60
<b>Categoría 3: Seguridad</b> .....	62
<b>Categoría 4: Geografía</b> .....	63
<b>Categoría 5: Preferencia arancelaria</b> .....	65
<b>Categoría 6: Barreras no arancelarias</b> .....	66
<b>Categoría 7: Cultura</b> .....	68
Unidad de Análisis 2: Condición .....	69
<b>Categoría 1: Exportaciones</b> .....	70
<b>Categoría 2: Importaciones</b> .....	72
<b>Categoría 3: Situación política</b> .....	74
<b>Categoría 4: Acuerdos comerciales</b> .....	76
<b>Categoría 5: Procesos aduanales</b> .....	78
<b>Categoría 6: Unión aduanera</b> .....	79
<b>Categoría 7: Resolución de controversias</b> .....	81
Interpretación de Datos .....	82

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ..... 86

Conclusiones de la Investigación ..... 86

Recomendaciones..... 90

Referencias ..... 92

Apéndice..... 94

**Gráficos**

Grafico 1: Crecimiento del Comercio Internacional en Centroamérica del Año 1960 a 2014

Representado en Dólares.....24

## Tablas

Tabla 1: Tratados de Libre Comercio Firmados por Costa Rica.....	35
Tabla 2: Tratados de Libre Comercio Firmados por El Salvador.....	38
Tabla 3: Total de Exportaciones de Costa Rica hacia Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares.....	39
Tabla 4: Total de Importaciones de Costa Rica desde Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares.....	40
Tabla 5: Total de Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares.....	41
Tabla 6: Total de Importaciones de El Salvador desde Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares.....	42
Tabla 7: Principales Tipos de Productos para Exportación de Costa Rica Expresado en Millones de Dólares.....	43
Tabla 8: Principales Productos de Importación de Costa Rica Expresado en Dólares.....	44
Tabla 9: Principales Productos de Exportación de El Salvador Expresado en Dólares.....	44
Tabla 10: Principales Productos de Importación de El Salvador Expresado en Dólares.....	45
Tabla 11: Exportaciones de El Salvador hacia Costa Rica Valor FOB y Unidades por Kilogramos.....	46
Tabla 12: Importaciones de El Salvador desde Costa Rica Valor FOB y Unidades por Kilogramos.....	47
Tabla 13: Principales Productos Importados por Costa Rica desde El Salvador 2016.....	47
Tabla 14: Principales Productos Exportados de Costa Rica hacia El Salvador 2016.....	48
Tabla 15: Desglose de Entrevistados.....	52
Tabla 16: Unidades y Categorías de Análisis.....	57

## **Dedicatoria y Agradecimiento**

### **Dedicatoria**

Este trabajo de investigación está dedicado principalmente a Dios que en todo momento me ha brindado sabiduría y perseverancia. A mis padres Lorena Castro de Mendoza, Julio Cesar Mendoza y mi hermano Gerardo José Mendoza por su apoyo incondicional en todas las metas de mi vida

*“La perfección no es alcanzable pero si perseguimos la perfección podemos alcanzar la excelencia”* Helmut Strel

## **Agradecimiento**

Agradezco a mi amigo Lorenzo Rinaldi, una persona admirable y que me enseñó que la vida es para nunca dejar de aprender y para cumplir nuestras metas y sueños

Agradezco a mi amiga Gloria Pérez a quien aprecio mucho, que siempre estuvo brindándome su apoyo y amistad en todo momento

Agradezco a mi amiga Vanesa Orellana, quien me apoyó incondicionalmente y que estuvo siempre presente en todo momento durante estos tres años a la distancia

Agradezco a mi amiga Lisbette Serrano, un gran apoyo durante estos tres años en el extranjero, de quien siempre recibí un buen consejo y ayuda en los momentos difíciles

Agradezco a Jenifer Torres Hernández quien siempre me motivó a alcanzar mis metas y aspiraciones, la perseverancia y convicción convierten nuestros sueños en realidad

Agradezco a mi tutor el profesor Fernando Navarrete que desde el primer día con su entusiasmo y jovialidad me motivo a continuar y terminar la carrera de comercio internacional

Agradezco a mis amigos Jessy, Sol, Abi, Claudia, Marilyn, Andrea, Valeria, Karina, Miranda, David, y Roger quienes llenaron mis días en Costa Rica de buenos momentos

## Resumen Ejecutivo

La presente investigación se realizó para analizar y estudiar el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador al año 2017 lo cual se busca establecer que tipos de factores pueden incidir en las actividades comerciales de las empresas salvadoreñas y costarricenses y como estas pueden controlar estos factores en medida de su capacidad.

Así mismo se presentarán diferentes datos obtenidos de entidades reguladoras del comercio regional, donde se podrá analizar el cambio que ha tenido el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador en los últimos años. Además de los productos mayormente comerciados hacia mercados extranjeros y el mercado intrarregional.

Se explicarán las condiciones en que se encuentra el comercio internacional entre ambos países y como esto ha cambiado a lo largo de los años. Dependiendo de la promoción de nuevas leyes y políticas que faciliten el comercio entre los países centroamericanos. Unificando e integrando a la región por medio de acuerdos comerciales beneficiosos para toda la región.

Así mismo se darán a conocer posibles retos que puede atravesar el comercio internacional de la región centroamericana y más específicamente entre Costa Rica y El Salvador, tomando como base teórica diferentes fuentes de información y opiniones de expertos en el sector comercial.

Se concluye que el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador ha mantenido un flujo constante de comercio a lo largo de los años, siendo de gran beneficio para la región. No obstante, el comercio entre ambos países es de los más bajos comparado con los demás países intrarregionales.

Por lo que surge la oportunidad de obtener la información necesaria para esta investigación y que sirva para las empresas que decidan incursionar en alguno de los dos mercados comerciales, siendo una fuente importante de información para la correcta toma de decisiones.

## **CAPITULO I: INTRODUCCIÓN**

### **Planteamiento del Problema de la Investigación**

En las últimas décadas Costa Rica y El Salvador han tenido buenos resultados por los intercambios comerciales que han efectuado, ya que ambos forman parte del Mercado Común Centroamericano y tienen la ventaja de aranceles preferenciales para ciertos productos, lo cual facilita, en medida, el comercio entre estos países. Aunque existe este acuerdo de agrupación económica, ambos países cuentan con beneficios que pueden ser aprovechados mutuamente.

Recientemente se han venido efectuando sucesos que fortalecen cada vez más el comercio entre Costa Rica y El Salvador, como es la operación del nuevo ferri que viajará desde el puerto Caldera, Costa Rica, hasta el puerto de La Unión, El Salvador. Es importante analizar qué factores están generando la demanda de esto como también regulaciones que beneficien a ambas partes, ya que, a medio plazo, puede que sigan en aumento medidas como estas.

Debido a la falta de información directa del tema, la investigación se enfocará en la siguiente pregunta:

¿Cómo se dio el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador al primer trimestre del 2017?

Se analizarán, también, los rubros y productos más comercializados, ya que es una información que actualmente no tiene un acceso directo, solamente por medio de instituciones especializadas en el tema.

Existen muchas empresas que, al emprender negocios de exportación o importación, se dan cuenta de lo necesario que es conocer el mercado con el que comercializarán para lograr negocios exitosos y prósperos. Pues, muchas veces sucede lo contrario y se cometen errores que se pudieron prever al haber tenido un documento que los ayudara a conocer los factores resaltantes e importantes del comercio internacional.

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo general**

Analizar el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador al año 2017

### **Objetivos específicos**

Identificar qué factores influyen en el comercio entre Costa Rica y El Salvador.

Examinar las condiciones y en qué estado se encuentra actualmente el comercio entre Costa Rica y El Salvador.

## **Justificación de la Investigación**

En los últimos años, se ha producido un incremento en diferentes aspectos dentro del comercio entre Costa Rica y El Salvador, por lo que este documento servirá como una fuente importante de información del porqué se han venido dando estos cambios, qué tipo de comercio manejan estos dos países y las ventajas que logran al efectuar intercambios exitosos.

Es muy importante resaltar que ambos países se encuentran dentro del Mercado Común Centroamericano (MCCA), por lo que ya cuentan con aranceles preferenciales, pero se habla muy poco de lo que representa el comercio entre estos dos países, por lo tanto, una adecuada investigación ayudará a la pequeña y mediana empresa que decide emprender negocios en alguno de estos dos países, ya que se podrán analizar posibles estrategias, al tener un panorama más amplio de cómo funciona el intercambio de mercancías entre Costa Rica y El Salvador.

La investigación busca crear un documento de confianza que sirva como referencia para la pequeña o mediana empresa que tiene como fin comerciar ya sea desde Costa Rica o El Salvador. Debido a la escasez de información específica sobre el tema de investigación, se podrá tomar como una opción viable para tener claro cuál es el tipo de comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador como también el desarrollo de esta relación a lo largo de la historia.

Para el desarrollo de la investigación, se recopilará información necesaria tanto de las exportaciones, importaciones, tipos de mercado, rubros e influyentes directos en el comercio entre ambos países por medio de instituciones o intermediarios del comercio internacional. De esa manera, se pueden determinar factores a tomar en cuenta para futuros negocios; Como también analizar la logística y medios de distribución que influyan en el comercio entre ambos países.

### **Antecedentes de la Investigación**

La relación comercial de Costa Rica junto con los demás países de la región ha sido muy fructífera desde la época de 1960 con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y, posteriormente, con la adhesión de Costa Rica al GATT y la OMC en 1990, con esto, se logró ver la disposición de la nación por incrementar la presencia de sus productos en mercados extranjeros (La Nación, 2014).

Según el Informe del Estado de la Nación (2008), para un mayor desarrollo de la región centroamericana se necesita cambiar la forma de pensar y actuar. Requiriendo respuestas innovadoras y audaces que provengan tanto de Costa Rica como de los países de la región, para lograr acciones conjuntas a conflictos en específico, pero que, a la vez, sean estratégicos.

Costa Rica ha logrado muy buenas relaciones exteriores, ya que se ha mantenido en una búsqueda constante de proyección mundial, logrando prestigio y posición en mercados extranjeros por medio de la diversificación de sus productos, independientemente de los demás países centroamericanos.

Costa Rica y El Salvador en los últimos años han efectuado intercambios comerciales de diversas mercancías. En la siguiente información, se podrá identificar la forma en la que se ha dado el comercio a lo largo de los años, mediante acuerdos y tratados en los que ambos países han colaborado. Estos países cuentan con una relación mutua para mantener un intercambio. El comercio entre sí ha sido muy fructífero en determinados sectores como es el sector alimentario.

En 2014, la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) realizó un estudio basado en la oportunidad que tienen algunas empresas en exportar mercancía hacia El Salvador, en el cual concluyó que la industria alimentaria es la principal categoría de productos que Costa Rica exporta hacia El Salvador.

Se reflejó que en 2013 se comercializó un total de \$94,2 millones, lo que significó un 17% más que en el 2012 y representando un 10% del total importado por la industria alimentaria salvadoreña. Lo que muestra un crecimiento en el promedio anual de 6.5% desde el 2008 hasta el 2013.

Como antecedente de la investigación, se tomó en cuenta la tesis efectuada por Ligia Molina, Jennifer Pineda y Florence Rubio para optar por el grado de Licenciatura en Mercadeo Internacional, con el tema “Plan de exportación de café procesado hacia Costa Rica”, presentado en la Universidad Nacional de El Salvador.

Este trabajo se hizo con el fin de poner en práctica un plan de exportación de café bajo la marca Golden Coffee, analizando mecanismos logísticos, comerciales y financieros para saber si el proyecto es viable para la empresa.

En la tesis, se investigaron las preferencias de los consumidores de café procesado, la competencia directa que presenta Costa Rica, las formas de distribución para conocer cuál funciona mejor acorde a la empresa y de qué manera se puede posicionar la marca de Golden Coffee para ser competitiva en el mercado costarricense.

Se debió tomar en cuenta la forma de presentación del producto, puntos de venta estratégicos y la competencia en el mercado meta, con el fin de generar estrategias o toma de decisiones importantes por medio de la empresa.

Se llegó a la conclusión que la empresa si tiene la capacidad de asumir todos los costos que implica la exportación hacia un nuevo mercado en el exterior, además, se determinó que el consumo de café es muy alto en Costa Rica, por lo que la empresa podría beneficiarse con una demanda tan alta.

A la vez, se deben tomar en cuenta muchos factores antes de llevar a cabo el plan de exportación. Por lo que consideraron que la marca primero debe de posicionarse de mejor manera en el mercado salvadoreño y ganar consumidores locales antes de comerciar en el exterior, como también ampliar los puntos de venta, ya que actualmente solo se distribuye en una sola cadena de supermercados, además Costa Rica tiende a consumir mayormente el producto nacional lo que podría afectar directamente en las ventas de la empresa de café Golden Coffee.

Para la investigación del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador se tomó como referencia la tesis realizada por las personas Joyce Carpio, Juan Jovel, Manuel Serrano, para optar por el grado de Licenciatura en Mercadeo Internacional, con el tema “Plan de exportación de mermelada hacia el mercado de Guatemala”, presentado en la Universidad Nacional de El Salvador en abril 2016.

En la tesis, se plantea la opción de comerciar mermelada de la empresa Cuscatlán Manufacturing en Guatemala, y si existe viabilidad en plan para llevarlo a cabo. Por lo cual, se debió hacer un estudio del mercado guatemalteco, los gustos del consumidor y, en específico, los tipos de mermelada existentes, los aspectos que pueden llegar a influir en la decisión de compra del consumidor guatemalteco y en qué estado se encuentra el rubro de las mermeladas en Guatemala para la formulación de futuras estrategias.

Se exponen en la investigación tanto ventajas y desventajas de comercializar en un país extranjero y también definiciones básicas para la comprensión del tema en su totalidad. A la vez, el plan de exportación donde se detallan los costos comerciales y financieros.

Se llegó a la conclusión que el mercado guatemalteco es viable para comercialización de mermeladas desde El Salvador, encontrando una buena demanda de mermeladas por parte de los consumidores guatemaltecos y que las personas que mayormente lo consumen están entre 26 y 46 años y, en su mayoría son mujeres, por lo cual es un sector donde se deberá enfocar el marketing y publicidad de la compañía.

Al ser un producto con una considerable demanda, debe existir una diferencia con la competencia, por lo cual la empresa Cuscatlán Manufacturing planteó dentro de sus propuestas los sabores de ciruela y rosa de jamaica, los cuales tuvieron muy buena aceptación por parte de los consumidores guatemaltecos.

Guatemala se puede tomar como un país viable para exportar mermeladas, siempre y cuando la empresa pueda mantener los costos financieros y comerciales y, en este caso, la calidad es muy importante, por lo que las máquinas de producción y la conservación de la fruta deben ser óptimas, para que el producto final sea del agrado y satisfacción del cliente que lo consuma.

En la investigación, se utilizó la tesis realizada por Fátima González, Zaida Rodríguez, Heilyn Tutila para optar por el grado de Licenciatura en Mercadeo Internacional, con el tema “Plan de exportación de nuez de marañón hacia Canadá”, presentada en la Universidad Nacional de El Salvador en enero del 2016.

Dentro de la investigación presentada, se detallaron conceptos básicos de mercadeo y comercio internacional y de qué manera las empresas Nuez de Oro y APRAINORES pueden exportar nuez de marañón a Canadá, en qué tipo de presentación, cuales son los riesgos y beneficios.

En este trabajo, se determinaron cuáles eran los canales de distribución más adecuados para las empresas Nuez de Oro y APRAINORES, la capacidad que mantenían para comerciar nuez de marañón en el exterior y si estas tenían la experiencia y maquinaria necesaria para abastecer un posible mercado en el extranjero.

Se determinó, que la empresa Nuez de Oro no tiene la capacidad suficiente para poseer la certificación de comercializar el producto a nivel internacional. La empresa APRAINORES si cuenta con instalaciones adecuadas para que cada proceso de producción sea el más óptimo desde la selección de la materia prima. Por consiguiente, la Asociación de Productores Agroindustriales Orgánicos de El Salvador (APRAINORES), es la que dispone de la capacidad de producción y certificación, así como las instalaciones adecuadas para exportar a Canadá.

En esta investigación, se recomendó a la empresa aumentar la cartera de clientes para tener más opciones y reducir el riesgo de pérdida de compradores. Además, es importante una mejora en el marketing de la empresa y en la forma en la que se presenta el producto al consumidor final, ya que la empresa siempre ha exportado a granel y no cuenta con una marca o empaque propia para vender y ser reconocida por el consumidor, por ende, eso sería una opción para aumentar las ganancias y oportunidades de la empresa APRAINORES.

Se tomó como referencia nacional la tesis universitaria con el título “Plan de exportación sobre tomate cherry desde Costa Rica hacia Trinidad y Tobago para la empresa ASOPROCONA”, realizada por Natalia Bonilla Pérez estudiante de la carrera de Administración Aduanera y Comercio Exterior de la Universidad de Costa Rica, efectuada en mayo de 2005.

El plan desarrolló la posible viabilidad en la iniciativa de exportación de tomate cherry hacia el extranjero por parte de la empresa ASOPROCONA y de ser así generar un plan apropiado para ponerlo en práctica. Para llegar a este objetivo, se planteó priorizar el desarrollo en el mercado nacional para generar posteriormente el capital financiero y operacional suficiente para expandirse a un mercado internacional.

Según el plan desarrollado en la tesis, la exportación de tomate cherry tiene ventajas si es comerciado hacia Trinidad y Tobago, ya que tiene un mercado con altas probabilidades de aceptación, si se toman en cuenta algunos factores. Para esto se plantea la estrategia de mejorar o promover la publicidad y la venta personal, en lo que sería el área de mercadotecnia. Además, el desarrollo del área corporativa y operativa.

La comercialización se efectuaría por medio de distribuidores, los cuales servirían como intermediarios para los restaurantes, hoteles y supermercados identificados como posibles clientes. Dando a conocer el producto en el nuevo mercado por medio de exhibiciones y tarjetas de presentación de la empresa ASOPROCONA.

En este trabajo, se llegó a la conclusión que la empresa ASOPROCONA tiene la posibilidad de exportar el producto de tomate cherry a un mediano plazo, enfocándose primero en desarrollarse más en el mercado nacional, ya que, actualmente, genera mayores utilidades en el mercado costarricense que las posibles en el extranjero.

Posteriormente, puede iniciar el plan de exportación hacia Trinidad y Tobago, tomando en cuenta factores importantes como una fuerte cartera de clientes, buen marketing, organización en todas las áreas de la empresa y la demanda necesaria para su producción.

Para la presente investigación, se tomó, asimismo, como referencia nacional la tesis realizada en la Universidad de Costa Rica por Carolina Gámez Aguilar para optar por el título de Licenciatura en Administración Aduanera y Comercio Exterior, titulada “Plan de exportación de camisas de punto (tipo polo) para la empresa creaciones Juan Diego, S.A al mercado de Miami, Estados Unidos”

La investigación formuló un plan de exportación que ayude al empresario en la toma de decisiones con respecto al proceso de comercialización de mercancía en otros países, en este caso al condado de Miami Dade, Estados Unidos.

Para desarrollar el plan, se participó en el programa “Creando Exportadores”, el cual es realizado por el convenio UCR-PROCOMER, en el cual se analizan los procesos de exportación con respecto a las diferentes empresas que comercializan en el extranjero.

La iniciativa de exportar este tipo de producto a un mercado extranjero se ve beneficiada por el bordado que utiliza, dando un valor agregado y creando un producto diferente ante la competencia. Tomando en cuenta factores como el CAFTA-RD (siglas en inglés del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos de América, Centroamérica y República Dominicana) que pueden beneficiar, en gran manera, las exportaciones de la empresa Creaciones Juan Diego, S.A hacia Estados Unidos.

En la investigación, se concluyó que la empresa Creaciones Juan Diego, S.A., no se encuentra apta para el inicio de exportaciones de su producto al mercado estadounidense, ya que carecen de funcionalidades importantes en una empresa exportadora. Además, no cuentan con departamentos establecidos, ni personal capacitado para las funciones de producción.

A nivel financiero, no cuenta con la capacidad de generar proyecciones de venta ni adquisición de inventario. Las áreas de almacenamiento no son apropiadas, pues no mantienen la calidad óptima del producto, estas están expuestas a polvo, humedad y otros.

A largo plazo, existe la posibilidad de que la empresa pueda desarrollar todas sus áreas y cubrir sus debilidades y la iniciativa de exportar a otros países sería efectiva. Además, se puede presentar la opción de financiamiento y facilidades de crédito al área de exportación u operacional para un mayor desarrollo de la empresa en menor tiempo.

### **Proyecciones de la Investigación**

Para identificar los factores que influyen en el comercio entre Costa Rica y El Salvador, se analizará la información obtenida a partir del instrumento de investigación, con lo cual se dará respuesta a los diferentes procedimientos que se utilizan en el comercio entre ambos países. Se

debe tener en cuenta que al pertenecer al Mercado Común Centroamericano los aranceles serán diferentes para ciertos tipos de mercancía, ya que se cuenta con aranceles preferenciales. Además, hay que tener presente posibles contingentes que generen las partes para la protección de la producción nacional, incluyendo también barreras no arancelarias a determinados productos. Estos, en cierta manera, son factores a tomar en cuenta cuando se decide incursionar en el Mercado centroamericano, en este caso, específicamente, entre Costa Rica y El Salvador.

La investigación determinará de qué manera se está desarrollando actualmente el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador, los tipos de producto o sectores viables para la comercialización entre ambas partes. Así como tratados, acuerdos y medidas que se han efectuado en los últimos años entre estos dos países con el fin de beneficiarse mutuamente, específicamente, en el desarrollo de las economías internas y comercio internacional. Ya que al mantener un panorama claro de qué tipo de productos son mayormente comerciados y datos que muestren el comercio actual entre ambos países, se beneficiará y ayudará a los empresarios potenciales de forma positiva en la decisión y análisis de comercializar e ingresar a este tipo de mercado.

## CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA

### Comercio Internacional

La palabra comercio viene del latín *commercium*, el comercio resulta ser la acción que consiste en comprar o vender un determinado bien, ya sea destinado para su reventa o utilización. Existiendo un intercambio mutuo entre dos partes que, generalmente, se efectúa a través de dinero. Por otro lado, internacional es aquello que incluye o concierne a dos o más países en lo que trasciende límites y fronteras.

Es importante tener en cuenta que en un intercambio comercial de productos o servicios que beneficia a dos o más países, en los cuales las partes deben ajustarse o apegarse a diversas regulaciones y legislaciones para el trámite de aduanas e impuestos, asimismo, se utilizan divisas en el pago de los bienes o servicios.

La comercialización de productos en mercados extranjeros logra un gran beneficio para los países involucrados, ya que logran ampliar sus mercados, obteniendo mayores oportunidades de negocios y comercio.

El comercio intrafirma es una parte importante del comercio internacional y se ha venido incrementando a lo largo del tiempo. Nos referimos a la comercialización o intercambio comercial que existe dentro de una misma empresa transnacional, siendo entre la casa matriz y las filiales, minimizando los efectos de la competencia, y la reducción de costos tributarios o arancelarios.

Actualmente, el comercio internacional ha tenido un incremento en el área de servicios y comercio intraindustrial, siendo este último comprendido como la exportación e importación de productos de manufactura siendo del mismo sector industrial.

En el comercio internacional, es común encontrar estructuras oligopólicas, lo cual nos indica que un mercado es dominado por un pequeño grupo de vendedores de un determinado producto, pudiendo influir a conveniencia sobre la producción y los precios, llegando a concertaciones entre ellos mismos.

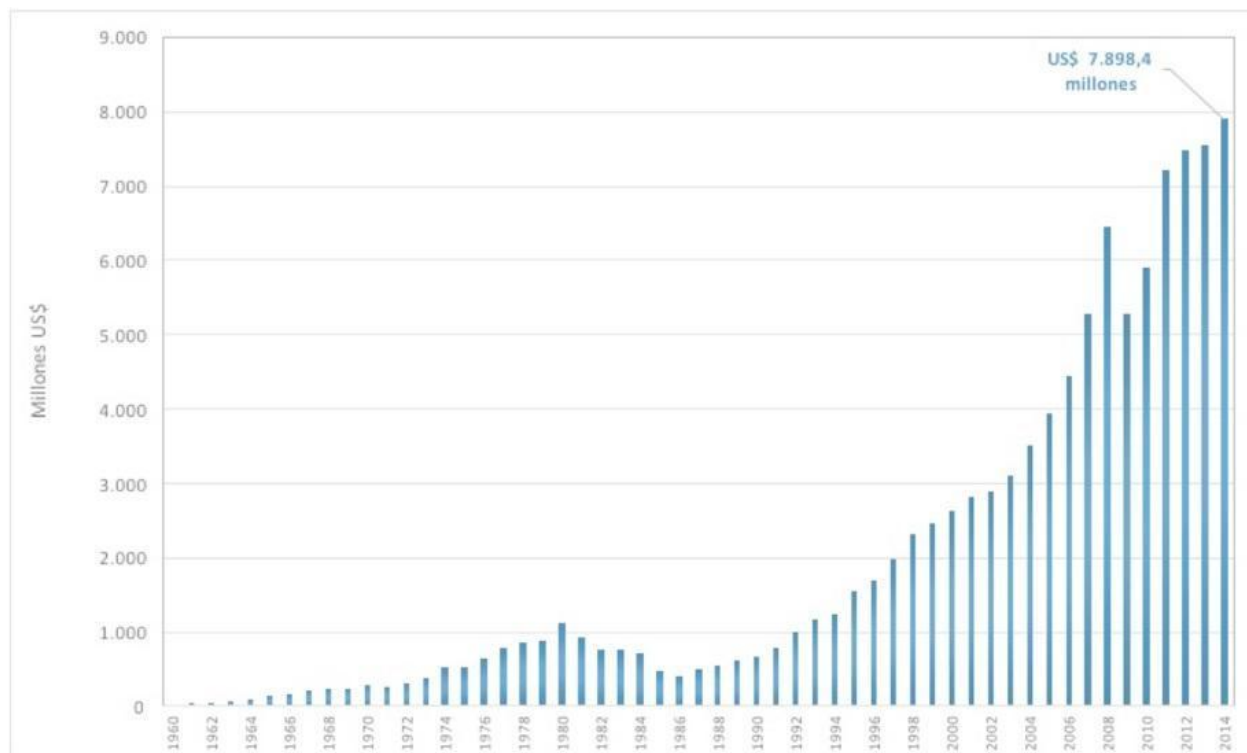
### **Mercado Común Centroamericano (MCCA)**

El Mercado Común Centroamericano es un bloque económico fundado en 1960, el cual está integrado por cinco países los cuales son Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Guatemala y Honduras, con el fin de lograr la paz y una unión solididad entre los países centroamericanos, debido a los múltiples enfrentamientos en el pasado (Gerardo, 2012).

El comercio dentro de este bloque económico ha mostrado un crecimiento progresivo desde 1960 hasta el 2014, manteniendo un promedio en constante aumento. Dicho aumento se vio considerablemente reducido entre los años 1981 a 1985, por los múltiples conflictos armados entre algunos países centroamericanos.

Asimismo, en 2009 debido a la crisis financiera se vio afectado el comercio centroamericano y mundial. En los años 2011 y 2012, el promedio de crecimiento se ha visto desacelerado, posiblemente debido a las secuelas económicas de la crisis financiera pasada.

**Grafico 1: Crecimiento del Comercio Internacional en Centroamérica del año 1960 a 2014 Representado en Dólares**



Fuente: SIECA (2016)

## CAUCA y RECAUCA

Ambos documentos facilitan y agilizan los trámites aduaneros al disminuir los atrasos de tiempo, permitiendo cumplir con la entrega oportuna de productos y mercancías. Asimismo incentiva el crecimiento comercial a nivel regional y una mayor competitividad entre productores a nivel internacional.

Según el artículo 1 del código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA) tiene por objetivo el establecer la legislación aduanera básica de los países, en conformidad con los requerimientos del Mercado Común Centroamericano. Asimismo, según el artículo 2 el ámbito

de aplicación es el territorio aduanero y sus normas son aplicables a toda persona, mercancía y medio de transporte que cruce los límites del territorio aduanero de los países integrados al MCCA.

Según el artículo 1 del Reglamento de Código Aduanero Uniforme Centroamericano (RECAUCA) tiene por objeto desarrollar las disposiciones del Código Aduanero Uniforme Centroamericano. Siendo parte de sus funciones el exigir y comprobar el pago de los derechos e impuestos. Además, hacer cumplir las normas contenidas en el Código, Reglamento y demás disposiciones aduaneras.

### **Protocolo de Tegucigalpa**

Por medio de este protocolo, el 13 de diciembre de 1991 se logra constituir el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) como la entidad que vela por la institucionalidad de los países miembros, siendo Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Guatemala. Según lo expresa la Dirección de Relaciones Internacionales Parlamentarias de Nicaragua (2014).

Asimismo, el SICA se ha encargado de fomentar la democracia, libertad, paz y desarrollo de la región, posteriormente incorporándose Panamá; Sucesivamente Belice en el año 2000, ambos como Estados miembro. Y República Dominicana en diciembre del 2003 como Estado Asociado.

### **Protocolo de Guatemala**

El 29 de octubre de 1993 se crea el Subsistema de Integración Económica, principalmente para sustentar las necesidades de los países centroamericanos. Teniendo como objetivo el crecimiento económico y desarrollo social de los países, por medio de procesos que ayuden a la optimización de los recursos productivos y tecnológicos de cada país parte, aumentando la

competitividad del bloque económico en el mercado internacional. Esto según lo mencionado por el Sistema Integrado de Comercio Exterior (2017).

El crecimiento exponencial de la economía de los países centroamericanos correspondía a las necesidades de los miembros del Subsistema de Integración Económica, por lo que el compromiso lograría alcanzar de forma voluntaria el desarrollo equitativo de la economía de los países centroamericanos. En 2013, se logra la incorporación de Panamá como último miembro hasta el momento del Subsistema de Integración Económica.

### **Convenio sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano**

Se suscribe un acuerdo en diciembre de 1984 en la ciudad de Guatemala, por medio del cual se crea un nuevo régimen arancelario y aduanero centroamericano, siendo una iniciativa para concretar la integración económica de los países de la región. Según lo expresa el Sistema de Información sobre el Comercio Exterior (1997).

Asimismo, considerando los cambios que han experimentado los países centroamericanos requieren de un instrumento adecuado y adaptado que logre cumplir sus requerimientos. Además, para fomentar el desarrollo económico y social de los países de la región.

### **Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios**

Según lo expresa el Sistema de información sobre comercio exterior (2002). El tratado fue suscrito el 24 de marzo del 2002 en la ciudad de San Salvador, República de El Salvador por los países centroamericanos. Haciendo cumplir el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, así como también el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios que, a la vez, es parte del Acuerdo sobre la OMC.

El tratado se dio con el fin de propiciar la competitividad entre los países centroamericanos, facilitando el comercio entre los países parte junto con un mercado mucho más amplio y viable para las inversiones en la región. Se lograron crear reglas más claras para facilitar el comercio intrarregional, siendo una forma de protección para las inversiones y desarrollo del comercio de servicios. Asimismo, dentro de los objetivos del tratado se encuentra estimular la diversificación del comercio de servicios y la inversión de los países centroamericanos.

Según el Capítulo 1, artículo 1 del Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios expresan los siguientes objetivos:

- a) Crear un marco jurídico, para la liberalización del comercio de los servicios y para la inversión entre las Partes, en consistencia con el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, así como otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación. Dicho marco ayudará a la promoción de los intereses de los países, sobre la base de ventajas para todas las partes. Para posteriormente la creación de un equilibrio global de derechos y obligaciones entre los países.
- b) Promover el desarrollo y diversificación del comercio de servicios y la inversión entre las Partes.
- c) Agilizar la circulación y fluidez de servicios entre las Partes.
- d) Promover, proteger y aumentar eficazmente las inversiones en cada Parte.
- e) Crear procedimientos eficaces para la correcta ejecución de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias entre Partes.

### **Entidades Reguladoras entre Costa Rica y El Salvador**

Para el presente trabajo se tomaron en cuenta algunas de las más importantes entidades e instituciones que regulan el comercio tanto a nivel nacional como regional. Con el fin de incrementar el desarrollo económico, comercial y cultural de cada país.

## **SICA**

El Sistema de Integración de Centroamérica fue originada en la fecha de 14 de octubre de 1951 en la ciudad de San Salvador creándose el documento conocido como Carta de San Salvador, la cual originaria a la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA). Siendo la primera sede en la ciudad de San Salvador en el año de 1956. Según lo expresa una reseña histórica realizada por SICA (2002).

La ODECA fue un factor importante para que se consolidara la integración centroamericana, dentro de los temas que estuvieron involucrados son el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración y del Tratado Multilateral de Libre Comercio de Integración Centroamericana, los cuales son partes importantes antecesoras al Tratado de Integración Económica de Centroamérica.

Posteriormente, se firma el protocolo de Tegucigalpa, el cual originó al Sistema de Integración Centroamericana (SICA), consolidado el 13 de diciembre de 1991 y esto realizado en la XI Reunión de Presidentes Centroamericanos en Tegucigalpa, Honduras, con el fin de poder desarrollar la región centroamericana íntegramente en factores como cultura, economía, política, aspectos sociales y ecológicos.

## **SIECA**

Suscrito en Managua, en 1960, el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, dando paso a la creación de la Secretaria Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, posteriormente, el 12 de octubre del 1961 se convertiría en lo que se conoce hoy en día como la Secretaria de Integración Económica Centroamericana, de acuerdo con el portal web del SIECA (2017).

La Secretaria de Integración Económica de Centroamérica (SIECA) es la institución reguladora y administrativa del proceso de integración económica centroamericana. Funciona de forma autónoma, pero trabaja en conjunto y enlace con la Secretaria General del Sistema de Integración Centroamericana (SICA).

El objetivo de la SIECA es velar por que se aplique correctamente el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala), como también las demás regulaciones jurídicas de la integración económica de Centroamérica, asimismo, procurar la correcta acción de las políticas impartidas por los órganos del subsistema económico.

## **PROCOMER**

Fue creada en el año 1996, por medio de la Ley de la Republica N° 7638, tomando control de las funciones y responsabilidades que anteriormente le concernían a la Corporación de Zonas Francas de Exportación, al Centro para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (CENPRO) y al Consejo Nacional de Inversiones. Esto según el portal web de PROCOMER (2017).

PROCOMER es una institución pública encargada y responsable de velar por la promoción de las exportaciones de las empresas costarricenses. Siendo un importante apoyo para los emprendedores del país, especialmente, para las micro, pequeñas y medianas empresas, en todo su proceso de internacionalizar sus productos o servicios.

Asimismo, PROCOMER es la entidad responsable de apoyar, en especial, a las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de internacionalizarse hacia mercados extranjeros, como se mencionó anteriormente. Esto se ampara en el artículo 8 de la Ley de la Republica N° 7638, donde se dice que PROCOMER es responsable de:

- Diseñar y coordinar programas relativos a exportaciones e inversiones.
- Apoyar técnica y financieramente al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), para administrar los regímenes especiales de exportación.
- Promover y proteger los intereses comerciales del país en el exterior.
- Centralizar y agilizar los trámites de importación y exportación.
- Dar seguimiento a las estadísticas del comercio exterior.

PROCOMER es una institución que, además, se encarga de elaborar estudios de mercado que sirven como guía y herramienta para empresarios y comerciantes, asimismo, brinda capacitaciones y asesorías para la actualización de temas con tendencia en los mercados mundiales.

Se promueve la organización de ferias y misiones internacionales, con el fin de lograr alianzas comerciales con distintas instituciones o promotoras alrededor del mundo, con el fin de lograr mayores socios y posibles negocios para las empresas costarricenses.

Algunos de los mayores aportes de PROCOMER han sido proyectos como la creación de la marca país “Esencial Costa Rica” y el sistema de Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) 2.0. Asimismo, se han logrado simplificar y facilitar los trámites, generando encadenamientos para la exportación.

## **PROESA**

La Promotora de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA) es la institución autónoma y responsable de atraer la inversión privada nacional y extranjera, así como promover las exportaciones de los bienes y servicios producidos en El Salvador, esto según el Artículo 3 del Decreto Nacional N° 663 (2014).

En el año 2000, se crea la Agencia de Promoción de Inversiones, denominada (PROESA). Posteriormente, en 2004 se crea la Agencia de Promoción de Exportaciones (EXPORTA). Ambas instituciones se unen en octubre del 2004 por Decreto Ejecutivo N° 57, creándose la Comisión Nacional de Exportaciones e Inversiones (CONADEI). Según lo expresa el portal web de PROESA (2017).

En 2012, bajo el Decreto N° 59, se crea la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), siendo una institución descentralizada de la Presidencia de la República.

Posteriormente, el 9 de abril del 2014, bajo Decreto Legislativo N° 663, se crea el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), como institución de derecho público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, además de autonomía administrativa y presupuestaria.

Según el Artículo 4 del Decreto Nacional N° 663 (2014), PROESA se encarga de analizar el entorno comercial y la planificación de posibles mejoramientos a los procesos tanto de exportación como de inversión. PROESA también es el responsable del diseño y promoción de la imagen del país, como lugar óptimo para la inversión extranjera, buscando impactar de manera positiva en la economía nacional.

Por medio del desarrollo de actividades de promoción y difusión de la oferta exportable se logran identificar oportunidades, generando información y estrategias de mercado para las empresas que desean internacionalizarse. Haciendo uso de los Tratados de Libre Comercio y del entorno comercial.

PROESA ha logrado identificar, por medio de investigaciones y planes de mercado, qué sectores productivos de determinados países son destinos ideales para las exportaciones de El Salvador, por lo que se desarrollan estrategias adecuadas para las especificaciones de cada producto o bien.

Por medio de asesorías y seminarios, los empresarios pueden focalizar que necesidades tienen sus empresas y en qué nivel de internacionalización se encuentran actualmente. Por lo que se promueve al aprendizaje y capacitaciones para ofrecer un mejor servicio o producto y tener un mayor porcentaje de éxito en mercados extranjeros.

### **Historia del Comercio en Costa Rica**

Después de la Segunda Guerra Mundial, Costa Rica enfrentó un cambio en la estructura de su economía, proponiendo el desarrollo de la industria como determinante para un mayor crecimiento económico, posteriormente, teniendo repercusiones en el comercio exterior. En el año de 1958, se habilitó la Carretera Interamericana entre Costa Rica y Nicaragua, siendo muy importante al promover el comercio intrarregional, facilitando el intercambio comercial entre los países de Centroamérica. En su momento este proyecto dio un gran potencial de comercio a Costa Rica para los países centroamericanos.

En el año de 1959, Costa Rica tomó medidas para estimular la industria nacional, aprobando en ese mismo año la Ley de Protección de Desarrollo Industrial. A partir de esto se generaron efectos positivos en el sector de importaciones, aumentando el porcentaje de materias primas, asimismo, el sector de exportaciones al convertirse los bienes manufacturados en un nuevo e importante rubro para el comercio del país.

Antes de 1963, el comercio de bienes manufacturados no era relevante pero en 20 años logró representar casi un tercio del total de exportaciones, mayormente dirigido a los países miembros del MCCA. Este periodo se vio muy marcado por las crecientes exportaciones de productos manufacturados, mientras que en términos relativos los productos agropecuarios pasaron de representar un 90% a menos de un 70% a principios de los ochenta.

Desde inicios de 1960 hasta mediados de la década de 1980, el comercio exterior tuvo importantes cambios incrementándose en gran manera tanto en términos reales como en la composición de sectores. Sin embargo al inicio de 1980, el comercio había perdido paulatinamente el dinamismo que había logrado con los años, debido a factores internos y externos, entre estos la inestabilidad política de algunos países centroamericanos afectando de forma casi simultánea al país, no logrando tomar medidas a tiempo para contrarrestar los efectos negativos.

Costa Rica ha presentado una presencia considerable desde su integración al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) en el año de 1990, por lo que se puede decir que Costa Rica, desde sus inicios, ha buscado el acceso oportuno de sus productos y servicios en el mercado internacional.

Dentro de los intentos por expandir su comercio internacional, Costa Rica ha firmado múltiples Tratados de Libre Comercio con países como México, República Dominicana, Canadá, Chile, La Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM), Estados Unidos y Panamá.

Costa Rica, al ser parte del Mercado Común Centroamericano, ha reconocido desde la década de los 90, la importancia del impacto económico que se puede lograr como región en conjunto, en comparación con las pequeñas economías que conforman dicho bloque económico, ya que se logra una ventaja en oferta y demanda al actuar como una economía mucho más grande, siendo a la vez, mucho más atractivo para los inversionistas y mercados extranjeros.

Por lo que el fortalecimiento de la integración de los países centroamericanos deriva en la creación de competencia transfronteriza, condiciones de economía a escala y atracción de inversiones.

De esta manera, los países centroamericanos lograron de forma exitosa negociar como bloque económico los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos y República Dominicana, posteriormente logrando una negociación de región a región con la Unión Europea. Por esto, a inicios del 2009 entra en vigencia el DR-CAFTA, el cual vendría a ser el principal socio comercial de Costa Rica. Centroamérica ha servido como una plataforma para que los comerciantes estadounidenses puedan ver esta región como un buen destino para sus inversiones, viéndose el aumento de IED. Además, Costa Rica ha sido el país mayormente beneficiado, ya que, en comparación con los demás países de la región, las exportaciones e inversiones hacia Costa Rica casi equivalen a las de los otros cuatro países centroamericanos juntos.

En el año 2010, se vio consolidada la relación comercial con Estados Unidos y, a la vez, el fortalecimiento de los procesos de integración regional para los países centroamericanos. La combinación del CAFTA y del fortalecimiento de la Integración Centroamericana dejó ver que la pequeña actividad comercial de cada país unificada como un bloque, puede alcanzar negociaciones a una escala mucho mayor que individualmente.

Costa Rica ha identificado la oportunidad de realizar negociaciones y actividades comerciales como país individual y como bloque económico. Como región, ha logrado tratados con Estados Unidos y con la Unión Europea. Por otra parte, como país, individualmente, ha logrado exitosamente negociaciones con países como Chile, Panamá, Canadá y China.

En abril de 2010, se dan por culminadas las negociaciones con China y Singapur, y en mayo del mismo año se cumplían tres años de exitosas negociaciones con la Unión Europea. Por lo que el tomar la iniciativa de diversificarse ha sido una propuesta acertada por parte de Costa Rica, al tener tratados importantes que posicionan de manera positiva al país en un mercado globalizado.

Esta diversificación ha permitido un desarrollo tanto de Costa Rica como de la región, que a la vez según múltiples conclusiones en enero del 2010 de parte del Fondo Monetario Internacional, se logró disminuir el impacto de la crisis internacional en esa época. Ya que el tener múltiples mercados internacionales ayudó a mitigar los efectos de la crisis económica mencionada anteriormente.

En los últimos 25 años, la profundización de Costa Rica en el comercio internacional ha resultado beneficioso. Nicolás Eyzaguirre, director para la región de FMI, menciona lo siguiente:

Panamá y Costa Rica son los más avanzados en el contexto subregional, en términos de su desarrollo en diversificación, inversión extranjera, confiabilidad, planes futuros, visión de mediano plazo y manejo de su economía... Este marco de apertura es pieza clave para que la caída en la exportación de bienes y el decrecimiento en el ingreso de remesas y turismo no minará las posibilidades de crecimiento

La inversión Extranjera Directa dentro de Costa Rica se ha visto en un crecimiento promedio de 12% cada año desde el año de 1990. En 2009, debido a la crisis internacional se percibió una disminución del 34%, notificado por el Ministerio de Comercio Exterior. Asimismo Anabel González, Ministra de Comercio Exterior menciona que:

El 2010 fue un escenario de lenta recuperación de la economía internacional, cuyo impacto fue visible en el sector exportador; sin embargo, los resultados muestran que Costa Rica pudo sortear este período exitosamente; gracias a diferentes acciones; entre ellas la puesta en marcha del CAFTA (Tratado de Libre Comercio República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos); donde es visible un aumento en las exportaciones de 24,1%. Al respecto, el Ministerio indicó que las cifras reveladas en el informe estadístico de la Promotora de Comercio Exterior señalan un crecimiento del 7,5% en las exportaciones de bienes con respecto a los US\$ 8676 millones obtenidos en 2009 (COMEX, 2011).

Al año 2011, Costa Rica contaba con ocho Tratados de Libre Comercio y una amplia diversificación de oferta exportable. La empresa INTEL jugó un papel importante durante el periodo que estuvo en Costa Rica, al llegar a representar un 13% de la oferta exportable total del país, ya que la parte de las exportaciones comenzó a enfocarse en el sector de tecnología y aparatos médicos, dejando a un lado los productos tradicionales del sector de agricultura.

Entre el año 2014 y 2016, dentro de la oferta exportable de Costa Rica se observó un elevado potencial por parte del subsector de servicios empresariales, este creció un 27%, llegando a ser la tercera parte del sector. Asimismo, se experimentó un crecimiento del 46% en el rubro de equipos de precisión y equipos médicos, representado el 26% del total de exportaciones de bienes.

El Ministro de Comercio Exterior, Alexander Mora expresa lo siguiente:

Pese a los fenómenos climáticos adversos en el periodo 2014 a 2016, que impactaron negativamente nuestra producción agrícola y nuestra infraestructura, y pese al rápido cambio estructural desde manufactura a servicios, en el sector de componentes electrónicos y su impacto negativo de casi un 20% en la exportación de bienes en 2015, la estadística exportadora muestra un crecimiento año con año, incluso en el mismo 2015, gracias al dinamismo de los sectores de dispositivos médicos y otros sectores de manufactura y servicios.

Entre 2016 y 2017, se observó un aumento del 16.8% del valor de las exportaciones costarricenses en la región, según datos obtenidos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), mejorando el nivel de competitividad de Costa Rica en el mercado mundial.

**Tabla 1: Tratados de Libre Comercio Firmados por Costa Rica**

País	Firma de TLC	Entrada en vigencia
<b>C.A – Chile</b>	18 de octubre de 1999	15 de febrero de 2002
<b>C.A - República Dominicana</b>	16 de abril de 1998	07 de marzo de 2002
<b>Canadá</b>	23 de abril de 2001	01 de noviembre de 2002
<b>C.A – Panamá</b>	07 de agosto de 2007	23 de noviembre de 2008

<b>CAFTA-DR</b>	05 de agosto de 2004	01 de enero de 2009
<b>CARICOM</b>	09 de marzo de 2004	10 de marzo de 2011
<b>China</b>	08 de abril de 2010	01 de agosto de 2011
<b>Perú</b>	26 de mayo de 2011	01 de junio de 2013
<b>Singapur</b>	06 de abril de 2010	01 de julio de 2013
<b>C.A – México</b>	22 de noviembre de 2011	01 de julio de 2013
<b>C.A - Unión Europea</b>	29 de junio de 2012	01 de octubre de 2013
<b>Estados AELC</b>	24 de Junio de 2013	19 de agosto de 2014
<b>Colombia</b>	22 de mayo de 2013	01 de agosto de 2016

Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación, San José 2018

### **Historia del Comercio en El Salvador**

Dentro del comercio internacional, El Salvador por medio de múltiples formas, ha logrado posicionarse cada vez más. Comenzando en 1991, un hecho muy importante para la nación centroamericana al participar en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

En esta época, se planteó la idea de que El Salvador se mantenía en una etapa de estancamiento, lo cual no le permitía al país crecer competitivamente en un mundo cada vez más globalizado, al fomentar sectores productivos poco eficientes. Por lo que se optó por el fortalecimiento de las maquilas, convirtiendo zonas francas atractivas para la inversión extranjera.

En 1995, El Salvador se adhiere a la Organización Mundial del Comercio (OMC), al ser la entidad que surge a partir del GATT. En esta época, el gobierno en curso trató de reactivar el Mercado Común Centroamericano por medio de un plan de desgravación arancelaria universal, poniendo límites establecidos a los aranceles e incluyendo al sector agropecuario.

En 1997, se optó por una política económica la cual ayudaría a obtener un crecimiento sostenido por medio de la disminución de la inflación, promoviendo, asimismo, la integración y

asociación con el resto del mundo, buscando oportunidades de crecimiento en mercados extranjeros.

En 1998, con el propósito de incrementar las oportunidades económicas del país, se dieron inicio a las negociaciones para los Tratados de Libre Comercio, con el objetivo de dar a El Salvador un mejor posicionamiento internacional, siendo estas políticas fundamentales para el crecimiento comercial del país.

En el año 2000, se implementa la dolarización a nivel nacional, suceso que afectaría a todos los sectores de El Salvador, incluyendo su población, abriendo un marco lleno de ventajas y desventajas, en los siguientes años.

Entre el año 2001 y 2003, El Salvador logró consolidar cuatro Tratados de Libre Comercio con las naciones de México, República Dominicana, Chile y Panamá. Aumentando las oportunidades de El Salvador en el mercado internacional y logrando importantes socios comerciales.

En 2006, entra en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre la región de centroamericana, Republica Dominicana y Estados Unidos (CAFTA), siendo de gran importancia y beneficio no solo para El Salvador, sino que para toda la región. El Tratado lograría para El Salvador una entrada inmediata de productos del sector industrial y agrícola con un arancel cero.

La OMC (2010) expresó que El Salvador recorre el “buen camino” de la apertura comercial de manera sobresaliente, ya que ha realizado “avances”, tales como la modernización de las aduanas, la eliminación de prescripciones innecesarias en materia de licencias, la mejora de la transparencia de los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias y fitosanitarias, y el fortalecimiento del marco institucional de política de competencia y contratación pública.

Entre el año 2012 y el 2014, las exportaciones en promedio fueron del 0.2% y las importaciones con -0.9%. Sin embargo, en el año 2015, se produjeron diferentes factores que

influyeron dentro de la economía del país, como fue la reducción de los precios del petróleo y de otras materias primas en mercados alrededor del mundo, esto según el FMI.

Asimismo, se reflejó un crecimiento económico considerable dentro de los países centroamericanos, siendo menor al del 2014, pero con tasas promedio entre 3% y 4%, según estimaciones del FMI.

Se planteó la iniciativa de lograr un Acuerdo de Alcance Parcial con la nación de Bolivia, en el cual se darían ciertos privilegios a productos determinados para su comercialización. Parte de los productos que se exportan hacia Bolivia son papel, cartón, medicamentos, abonos, escaleras de aluminio y muebles de metal.

En 2017 se reflejó un incremento importante en las exportaciones, la cual fue de un 6.3%, la tasa más alta en los últimos cinco años. Con respecto al precio del café se mantuvo un promedio estable en comparación al 2016, con un aumento considerable en el volumen recolectado, asimismo, influyendo positivamente las ventas en los mercados extranjeros.

Las importaciones en el 2017 obtuvieron un aumento en el valor de las mercancías pero una reducción en volumen, asimismo hubo un aumento en todos los rubros de consumo y dentro de ellos aumentaron las importaciones de bienes intermedios, lo cual indica a corto plazo que las empresas salvadoreñas están logrando abastecerse para un aumento en su producción.

El Salvador ha tratado de buscar una política comercial más agresiva y claro ejemplo de ello, es buscar una mejor integración aduanera, como también el acuerdo de alcance parcial con Ecuador. Apostando por la zona de oriente del país para un mayor desarrollo económico, comercial, de inversión y empleo.

**Tabla 2: Tratados de Libre Comercio Firmados por El Salvador**

País	Firma de TLC	Entrada en vigencia
------	--------------	---------------------

<b>C.A - República Dominicana</b>	16 de abril de 1998	4 de octubre de 2001
<b>C.A – Chile</b>	18 de Octubre de 1999	3 de junio de 2002
<b>C.A – Panamá</b>	6 de marzo de 2002	11 de abril de 2003
<b>CAFTA-DR</b>	5 de agosto de 2004	1 de marzo de 2006
<b>Taiwán</b>	7 de mayo de 2007	1 de marzo de 2008
<b>Triángulo Norte – Colombia</b>	9 de agosto de 2007	1 de febrero de 2010
<b>C.A – México</b>	22 noviembre 2011	01 septiembre 2012
<b>C.A - Unión Europea</b>	29 de junio de 2012	1 de octubre de 2013

Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación, San José, 2018

### **Exportaciones de Costa Rica hacia Centroamérica y Panamá**

En Centroamérica, se ha observado un crecimiento o disminución de las exportaciones, dependiendo del país destino. Estas variaciones se deben a regulaciones aduaneras, situaciones políticas y económicas. Por consiguiente, entre el año 2012 y 2016, Panamá ha sido el país que ha recibido mayores exportaciones de Costa Rica, tomando en cuenta que en el año 2014 alcanzó el índice más alto durante los últimos cinco años, con 578.2 millones de dólares. Por otro lado, el país que ha recibido menores exportaciones por parte de Costa Rica es El Salvador que entre el año 2012 y 2016 no ha reflejado mayor crecimiento, siendo el índice más bajo en 2016 con 265 millones de dólares, el dato más bajo de los países centroamericanos.

Tomando en cuenta los datos presentados entre el año 2012 y 2016, se puede decir que Costa Rica genera el valor más bajo de exportaciones hacia El Salvador, en comparación con los demás países de la región. Una de las razones, es la inseguridad en las rutas de tránsito, pero sobre todo, el tipo de mercancía que ambos países producen.

**Tabla 3: Total de Exportaciones de Costa Rica hacia Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares**

<b>País/Año</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Panamá	556.4	555.9	578.2	544.9	546.2

Nicaragua	464.2	467.3	481.3	512.1	500.8
Guatemala	412.9	429.4	444.9	503.0	498.5
Honduras	337.0	312.0	309.2	323.7	322.2
El Salvador	283.7	287.1	278.4	278.9	265.4

Fuente: Sistema de estadísticas del SIECA (2017)

### **Importaciones de Costa Rica desde Centroamérica y Panamá**

Costa Rica mantiene un comercio regular entre los países de la región, siendo parte de sus mayores socios comerciales los países centroamericanos. Entre el año 2012 y 2016, se refleja que el país con mayor valor de importaciones por parte de Costa Rica es la nación de Guatemala, logrando recientemente su mayor índice en el año 2016 con 416 millones de dólares.

Entre 2012 y 2016, el país con menor valor de importaciones costarricenses es la nación de Honduras, llegando al índice más bajo en 2015 con 102.7 millones de dólares, manteniéndose hasta el 2016. Sin embargo, El Salvador por su parte se mantiene como el tercer país de la región con mayor valor de importaciones con Costa Rica entre 2012 y 2016.

La balanza comercial entre Costa Rica y El Salvador se encuentra inclinada positivamente hacia Costa Rica, ya que el porcentaje de exportaciones costarricenses hacia El Salvador son mayores que sus importaciones, quiere decir que su producción y ventas son mayores que sus compras desde El Salvador.

**Tabla 4: Total de Importaciones de Costa Rica desde Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares**

<b>País/Año</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Guatemala	404.7	382.8	405.3	396.9	416.0
Panamá	376.7	325.8	351.1	284.0	290.1
El Salvador	219.8	224.8	219.8	234.3	234.2
Nicaragua	104.3	126.3	152.9	128.6	141.6
Honduras	115.3	116.5	106.9	102.7	106.0

Fuente: Sistemas de estadísticas del SIECA (2017)

### **Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica y Panamá**

El Salvador entre el año 2012 y 2016, ha reflejado considerables exportaciones hacia los países de la región, influyendo su cercanía y similitud de culturas. El país con mayor valor de exportaciones de El Salvador es hacia la nación de Honduras con el mayor índice alcanzado en el año 2013 con 752.5 millones de dólares.

Asimismo, el país con el menor valor de exportaciones dentro de la región es hacia Panamá, llegando al índice más bajo en 2013 con un valor de 120.4 millones de dólares, influye mucho que no existe tanta cercanía comercial como entre los demás países centroamericanos y otros factores que afectan los tipos de productos dedicados a la exportación.

Dentro de la región, Costa Rica se encuentra en el penúltimo lugar como destino de las exportaciones salvadoreñas, alcanzando su índice más alto en 2015 con 248 millones de dólares. Siendo muy bajo el ingreso de productos salvadoreños a territorio costarricense, en comparación con los demás países centroamericanos.

**Tabla 5: Total de Exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares**

<b>País/Año</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Honduras	728.0	752.5	717.9	730.0	727.1
Guatemala	711.1	716.5	704.2	735.7	703.1
Nicaragua	317.6	322.0	333.2	359.6	339.0
Costa Rica	230.4	229.2	242.4	248.0	247.0
Panamá	124.3	120.4	141.0	131.1	124.1

Fuente: Sistemas de estadísticas del SIECA (2017)

## Importaciones de El Salvador desde Centroamérica y Panamá

Entre el año 2012 y 2016, el país con mayor valor de importaciones de El Salvador ha sido la nación de Guatemala, alcanzando su índice más alto en 2012 con 985.4 millones de dólares. Debido a la alta cercanía territorial, que conlleva a acuerdos comerciales entre ambos países, para un mayor desarrollo del comercio internacional.

Por otro lado el país con menor valor de importaciones realizadas por El Salvador dentro de la región es la nación de Panamá, llegando a su índice más bajo en el año 2015, con 119.6 millones de dólares.

Costa Rica se encuentra posicionado en el penúltimo lugar dentro de las importaciones salvadoreñas en la región, alcanzando el mayor valor en el año 2012 con 296.1 millones de dólares. En este caso la balanza comercial de El Salvador es negativa en comparación con Costa Rica.

Enfatizando, que el porcentaje de importación salvadoreña desde Costa Rica, es mayor que su exportación, quiere decir que la producción y venta de El Salvador ha decrecido. Excepto en 2016, donde se ve una disminución abrupta de importación potencial y un aumento de la exportación salvadoreña, colocando la balanza comercial de El Salvador en positivo.

**Tabla 6: Total de Importaciones de El Salvador desde Centroamérica y Panamá Expresado en Millones de Dólares**

País/Año	2012	2013	2014	2015	2016
Guatemala	985.4	907.6	976.8	968.9	954.8
Honduras	362.4	404.6	406.4	420.9	465.3
Nicaragua	209.8	202.7	211.8	243.2	255.9
Costa Rica	296.1	282.1	262.3	256.4	243.6
Panamá	179.3	159.2	150.8	119.6	188.9

Fuente: Sistemas de estadísticas del SIECA (2017)

## Principales Tipos de Productos para Exportación de Costa Rica

Parte de los principales productos que importó Costa Rica en 2016, fueron instrumentos médicos, con 1.99 miles de millones de dólares, esto es un 20% de participación del total de exportaciones del país, lo cual quiere decir que es un sector en el que las empresas se han enfocado en los últimos años. Sobrepasando, incluso, los productos agrícolas y alimenticios, en los que Costa Rica se ha enfocado en su producción durante años. Quedando en segundo y tercer lugar el banano con 996 millones de dólares, con una participación de 10% y las frutas tropicales con 910 millones dólares y con participación de 9.2% del total de exportaciones costarricenses.

**Tabla 7: Principales Tipos de Productos para Exportación de Costa Rica Expresado en Millones de Dólares**

<b>Producto</b>	<b>2016</b>
Instrumentos médicos	1.99 miles de millones
Bananos	996 millones
Frutas tropicales	910 millones
Aparatos ortopédicos	505 millones
Otras preparaciones alimenticias	389 millones

Fuente Observatory of Economic Complexity (OEC) suministrado por datos obtenidos desde el sistema de clasificación del Sistema Armonizado (HS) (2016)

## Principales Productos de Importación de Costa Rica

Costa Rica importa diferentes tipos de producto, sobre todo, aquellos en el que el país no se especializa en producir. Dentro de esto, se mantiene como principal producto de importación el refinado de petróleo con 1.09 miles de millones de dólares y una participación de 7.4% del total de importaciones del país.

Mientras que en segundo lugar, se tiene la importación de coches con 825 millones de dólares y una participación de 5.6%. Asimismo, en tercer lugar, se mantienen los medicamentos envasados con 546 millones de dólares y 3.7% de participación dentro del total de importaciones del país.

**Tabla 8: Principales Productos de Importación de Costa Rica Expresado en Dólares**

<b>Producto</b>	<b>2016</b>
Refinado de petróleo	1.09 miles de millones
Coches	825 millones
Medicamentos envasados	546 millones
Equipos de radiodifusión	296 millones
Computadoras	285 millones

Fuente Observatory of Economic Complexity (OEC) suministrado por datos obtenidos desde el sistema de clasificación del Sistema Armonizado (HS) (2016)

### **Principales Productos de Exportación de El Salvador**

Dentro de los principales productos dedicados para las exportaciones salvadoreñas, es el tejer camisetas con 794 millones de dólares, con un 15% de participación, siendo el producto con mayor promedio de exportación de El Salvador.

El segundo producto con un índice alto de exportación es el jersey de punto con 794 millones de dólares, con un 5,5% de participación. Asimismo, la ropa interior de punto para hombre con 227 millones de dólares, con un 4,3% de participación del total de las exportaciones de El Salvador.

**Tabla 9: Principales Productos de Exportación de El Salvador Expresado en Dólares**

<b>Producto</b>	<b>2016</b>
Tejer camisetas	794 millones

Jersey de punto	292 millones
La ropa interior de punto para hombres	227 millones
Calcetines de punto y calcetería	205 millones
Condensadores eléctricos	174 millones

Fuente Observatory of Economic Complexity (OEC) suministrado por datos obtenidos desde el sistema de clasificación del Sistema Armonizado (HS) (2016)

### **Principales Productos de Importación de El Salvador**

Dentro de las importaciones de El Salvador, refleja mayor índice de valor el refinado de petróleo con 942 millones de dólares, con un 9,7% de participación en el total de importaciones del país.

En segundo lugar, se mantiene la importación de medicamentos envasados con 298 millones de dólares, con una participación de 3,1%. Asimismo, en tercer lugar se encuentra un tipo de material textil, conocido como luz de goma de tejido de punto, con 2,7% de participación dentro del total de las importaciones de El Salvador.

**Tabla 10: Principales Productos de Importación de El Salvador Expresado en Dólares**

<b>Producto</b>	<b>2016</b>
Refinado de petróleo	942 millones
Medicamentos envasados	298 millones
Luz de goma tejido de punto	258 millones
Coches	187 millones
Equipos de radiodifusión	169 millones

Fuente Observatory of Economic Complexity (OEC) suministrado por datos obtenidos desde el sistema de clasificación del Sistema Armonizado (HS) (2016)

### **Exportaciones de El Salvador hacia Costa Rica**

Entre 2012 y 2016, las exportaciones salvadoreñas hacia Costa Rica experimentaron variaciones, llegando a su mayor índice en valor FOB en el año 2015 con 248 millones de dólares y 152 millones de kilogramos respectivamente.

Tomando en cuenta, que El Salvador experimento el menor índice en 2013 con 229 millones de dólares en valor FOB y 139 millones de kilogramos. Asimismo, entre 2013 y 2014 fue el período donde se vio un incremento más rápido, aumentando más de 10 millones de dólares solamente entre este lapso de tiempo. Experimentando un progreso creciente hasta el momento.

**Tabla 11: Exportaciones de El Salvador hacia Costa Rica Valor FOB y Unidades por Kilogramos**

<b>Año</b>	<b>Valor FOB</b>	<b>Kilogramos</b>
2012	230,396,576.22	134,885,567.60
2013	229,203,920.33	139,356,228.67
2014	242,353,564.27	136,744,905.74
2015	248,048,592.66	152,214,903.88
2016	247,043,628.96	153,234,075.12

Fuente: Banco Central de Reserva El Salvador (2017)

### **Importaciones de El Salvador desde Costa Rica**

Las importaciones de El Salvador desde Costa Rica entre los años 2012 y 2016, se observó una disminución progresiva, siendo su índice más alto en 2012 con 296 millones de dólares y 245 millones de kilogramos, asimismo, el índice más bajo fue en 2016 con 243 millones de dólares y 146 millones de kilogramos. Siendo uno de los años en donde se logra una disminución más abrupta, por lo que a diferencia de los años anteriores, en el año 2016 la balanza

comercial de El Salvador, en comparación con la nación de Costa Rica, logró quedar en estado positivo.

**Tabla 12: Importaciones de El Salvador desde Costa Rica Valor FOB y Unidades por Kilogramos**

<b>Año</b>	<b>Valor CIF</b>	<b>Kilogramos</b>
2012	296,095,377.88	245,384,983.80
2013	282,107,368.79	221,047,462.34
2014	262,284,044.12	166,173,855.68
2015	256,357,823.90	147,986,862.14
2016	243,563,826.05	146,041,742.28

Fuente: Banco Central de Reserva El Salvador (2017)

### **Principales Productos Importados por Costa Rica desde El Salvador 2016**

En el 2016, Costa Rica importó diferentes tipos de mercancías desde El Salvador, el de mayor demanda fue el material utilizado para la producción de papel higiénico, toallas para desmaquillar, servilletas o similares, con un 9,9% de participación en el total de importaciones. Manteniendo en segundo y tercer lugar los textiles y confecciones, con un 9,6% de participación. También productos como jabones y preparaciones de limpieza, con 8,5% de participación dentro de las importaciones del país. Por lo que se logró observar que Costa Rica compra mayormente de El Salvador productos de limpieza, textiles y empaques.

**Tabla 13: Principales Productos Importados por Costa Rica desde El Salvador 2016**

<b>Descripcion</b>	<b>Porcentaje</b>
Papel del tipo utilizado para papel higiénico, toallas para desmaquillar, servilletas o similares	9,9%
Textiles y confección	9,6%

Jabones y preparaciones de limpieza	8,5%
Artículos de plástico para el envasado	8,2%
Cajas de papel o de cartón	6,3%
Papel higiénico	5,9%
Preparaciones y conservas de pescado	5,2%
Medicamentos	2,7%
Laminas y placas de plástico	2,5%
Vajillas y demás artículos de plástico, para el servicio de mesa o de cocina	2,3%
Otros	38,8%

Fuente: Banco Central de Reserva de Costa Rica (2017)

### **Principales Productos Exportados de Costa Rica hacia El Salvador 2016**

En el año 2016, se logró evaluar y determinar que tipos de productos son más demandados por los salvadoreños de las empresas costarricenses. Por lo que, en primer lugar se encuentran los jarabes y concentrados para la preparación de bebidas gaseadas, con un 8% de participación. Asimismo, en segunda posición se encuentran las salsas y preparaciones, con un 6,9% de participación, y tomando en cuenta como tercer lugar los paquetes de pañales, con 4,1% de participación dentro del total de exportaciones del país. Por lo que la mayoría de productos que exporta Costa Rica hacia El Salvador, específicamente son preparaciones alimenticias, mezcla para bebidas gaseadas y jarabes.

**Tabla 14: Principales Productos Exportados de Costa Rica hacia El Salvador 2016**

<b>Descripcion</b>	<b>Porcentaje</b>
Los demás jarabes y concentrados para la preparación de bebidas gaseadas	8,0%
Salsas y preparaciones	6,9%
Pañales	4,1%
Otras preparaciones compuestas para la industria de bebidas	3,9%
Cables eléctricos	3,5%
Medicamentos	3,3%

Preparaciones y conservas de pescados	3,0%
Antisueños	2,7%
Leche y nata sin concentrar	2,6%
Productos de panadería fina	2,6%
Otros	59,3%

Fuente: PROCOMER (2017)

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **Enfoque de la Investigación**

El enfoque cuantitativo se definirá, según Hernández, Fernández y Baptista (2014), como aquel que “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías”(p.4). Al utilizar este tipo de enfoque se obtendrá información cuantificable a través del estudio de la población, asimismo, los datos obtenidos se podrán establecer como una fuente importante para el análisis y complementación del tema de investigación.

El enfoque cualitativo se define, de acuerdo con Hernández et al. (2014), como aquel que “utiliza la recolección y análisis de datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p.7). Este tipo de enfoque sirve como una herramienta para obtener una mayor diversidad de respuestas, basadas en el conocimiento y opiniones de la población a estudiar. Asimismo, se pueden generar más preguntas a partir de las respuestas planteadas, enriqueciendo a la investigación con diversas conclusiones.

La presente investigación se considera con un enfoque cualitativo, ya que se busca analizar y comprender por medio de la información obtenida y la muestra recabada, datos descriptivos como la opinión de las personas, hablada o escrita; en donde se emplearán instrumentos de investigación como la entrevista.

La investigación, al ser inductiva, utilizará datos para formular conceptos y analizar opiniones con respecto a un determinado tema. Esto con el fin de comprender diferentes perspectivas ante la problemática planteada para la investigación.

## **Método de la Investigación**

La presente investigación se desarrolla bajo el paradigma naturalista o interpretativo, ya que es diverso, al tomar en cuenta diferentes fuentes de información para la resolución de la problemática. De igual forma, es de carácter humanista, al tomar en cuenta como este afecta a la sociedad de un determinado país. Existen factores etnográficos como grupos sociales y determinados sectores de la población que se ven involucrados dentro de la problemática.

El comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador ha sido un tema que se mantiene en constante cambio año con año, afectado por diferentes factores inmersos en la investigación. Se puede decir que es ideográfico, ya que se tomarán en cuenta las opiniones y percepciones de personas con respecto a la problemática planteada.

La investigación tiene un alcance descriptivo dentro del primer objetivo al identificar los factores influyentes en el comercio entre Costa Rica y El Salvador. De la misma manera, en el segundo objetivo tendrá un alcance descriptivo y exploratorio, al examinar las condiciones y estado actual del comercio entre Costa Rica y El Salvador.

## **Fuentes de Información de la Investigación**

### **Muestra**

Para la presente investigación, se hará elección de la población, siendo un conjunto de individuos, medidas u objetos que tienen factores o características en común que, a la vez, son observables en un lugar y tiempo determinado, lo cual es la base que se utilizará como objeto de análisis de factores y condiciones incidentes dentro del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador.

La población, según Hernández et al. (2014), quien cita a Selltiz et al. (1980), “es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174). Por lo

que se definirá la población de estudio con base en la información y datos específicos sobre el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador.

Se toman en cuenta para la investigación tanto empresas dedicadas al sector importador y exportador con relaciones comerciales entre Costa Rica y El Salvador, como también entidades o instituciones dedicadas al comercio nacional o regional como es PROCOMER, la cual es la mayor promotora de comercio de Costa Rica. Y la Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA), entidad encargada de regular y administrar la integración económica de Centroamérica.

Según Hernández et al. (2014), se puede definir la muestra como:

[...] un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población y en la investigación cualitativa todas las muestras deben ser representativas; por tanto, el uso de los términos al azar y aleatorio sólo denota un tipo de procedimiento mecánico relacionado con la probabilidad y con la selección de elementos (p.175).

La muestra es de tipo o carácter no probabilístico, pues no se cuenta con términos o datos para utilizar probabilidades. El criterio de la investigación para seleccionar la muestra es de selección intencional o conocimiento del experto, ya que las opiniones o fuente de información a utilizar son efectuadas ante personas capacitadas en el tema o problemática.

**Tabla 15: Desglose de Entrevistados**

<b>Entrevista</b>	<b>¿Dónde?</b>	<b>¿Por qué?</b>
Entrevista 1	SIECA	Es la entidad reguladora del comercio y economía de la región centroamericana
Entrevista 2	PROCOMER	Conocer la promoción y estudios realizados sobre la región
Entrevista 3	Empresa exportadora de productos de manufactura e	Mantienen comercialización con El Salvador

	industriales en Costa Rica	
Entrevista 4	Empresa exportadora de productos farmacéuticos en Costa Rica	Se exporta a toda Centroamérica, además de tener filiales en Costa Rica y El Salvador
Entrevista 5	Empresa de Courier en Costa Rica	Se exporta e importa constantemente de El Salvador
Entrevista 6	Empresa de logística internacional con sede en Costa Rica	Se comercializa frecuentemente con los países de la región, incluyendo El Salvador
Entrevista 7	Empresa de carga internacional de El Salvador	Manejan clientes con productos costarricenses
Entrevista 8	Empresa importadora de El Salvador	Importan mercancía desde Costa Rica

Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación, San José, 2018

### **Fuente de información**

Se plantea la investigación como una fuente importante de información sobre el comercio internacional que existe entre Costa Rica y El Salvador, y cómo ha venido evolucionando a lo largo de la historia, además, se estudia qué factores influyen dentro de este, por lo que es indispensable una confiable fuente de información para el análisis de una correcta interpretación de datos.

Los datos obtenidos por medio de la recolección de información serán analizados con el fin de obtener elementos importantes, los cuales serán utilizados para la resolución de la problemática planteada anteriormente y formulación de conclusiones.

### **Fuentes primarias.**

Se utilizarán fuentes primarias con el fin obtener información desde opiniones de expertos o personas relacionadas con el comercio entre Costa Rica y El Salvador. Principalmente, las cuales son entidades reguladoras o promotoras del comercio internacional en este caso el Sistema de Integración Económica de Centroamérica (SIECA), la promotora del comercio exterior PROCOMER. Asimismo, empresas exportadoras, importadoras, de logística y de carga, enfocadas al comercio entre Costa Rica y El Salvador.

### **Fuentes secundarias.**

La investigación se desarrolla con la fuente secundaria de páginas web e información obtenida por medio de sitios oficiales de instituciones relacionadas con el comercio entre Costa Rica y El Salvador. De igual manera, se obtendrá información y datos a través de estudios realizados anteriormente como por ejemplo, tesis universitarias, consultas y contactos por medio de correos electrónicos con instituciones relacionadas al comercio de ambos países.

### **Unidades de Análisis**

Es el objeto de investigación que se analizará con el fin de obtener información útil para la resolución de la problemática. Se deben tener identificadas las muestras para poder saber qué tipo de instrumento es más conveniente de utilizar en la investigación.

### **Factores**

Los factores son todos aquellos que inciden de una manera positiva o negativa en un momento determinado, los cuales pueden afectar o beneficiar una operación determinada, en el caso de la presente investigación son todos aquellos que pueden limitar, incrementar o permitir el desarrollo comercial entre Costa Rica y El Salvador, contemplando para esto los factores como tal, identificando cada uno para que a partir de ese proceso, determinar la incidencia que tienen estos sobre el desarrollo comercial en los países y poder enfatizar cuál es el control que

establecen las empresas para cada uno de ellos, y de esa manera potencializar los positivos y minimizar los negativos.

## **Condiciones**

Las condiciones y el estado actual que se analizan en la investigación pueden verse inmersas en un constante cambio comercial a lo largo de un lapso de tiempo específico, los cuales pueden ser de beneficio o perjuicio para un determinado país, en este caso Costa Rica o El Salvador. Por lo que, al analizar los motivos de los cambios que se producen en las condiciones comerciales entre estos dos países, se podrá concluir o formular posibles causas que justifiquen dicha problemática y de qué manera afectan a determinados sectores comerciales.

## **Instrumentos Utilizados en la Investigación**

### **Cuestionario**

El cuestionario es un sistema de preguntas con sentido lógico y psicológico, el cual debe ser expresado de forma clara y sencilla. Esto permitirá la obtención o recolección de datos a partir de fuentes previamente seleccionadas.

En la investigación, se utilizará el cuestionario como instrumento para recolectar información. La cual se realizará de tipo abierto y semiestructurado, con el fin de recabar la mayor cantidad de datos que sean posibles con respecto al tema y problemática.

### **Entrevista**

La entrevista es la técnica con la cual el investigador pretende obtener información de una forma oral y personalizada. La información gira entorno a acontecimientos vividos y aspectos subjetivos de la persona, tales como, creencias, actitudes, opiniones o valores en relación con la situación estudiada (Murillo, 2012, p. 6).

Según el aspecto que queramos resaltar podemos distinguir distintas tipologías de entrevistas. Así pues, podemos centrarnos en la estructura y el diseño de la misma o entre el momento en el que se lleva a cabo. (Murillo, 2012, p. 8).

Se utilizará la técnica de entrevista para la implementación del cuestionario y obtener las diferentes opiniones de los expertos, de esa manera recabar la suficiente información para su análisis respectivo.

### **Proceso para la Recolección y Análisis de Datos**

Al obtener las entrevistas con la información necesaria, se llevarán a comparación con los temas de estudio presentados en el marco de referencia, para posteriormente definir en específico por medio de las categorías de análisis y así determinar conclusiones más detalladas, dando paso final a la redacción de recomendaciones de la investigación.

En la investigación, se hará uso de medios escritos para anotaciones importantes o relevantes, pero mayormente se utilizarán medios informáticos o tecnológicos para la obtención, análisis y conclusión de datos. Tomando en cuenta la información recolectada a partir de las opiniones de los entrevistados, por lo que se hará uso de la técnica de entrevista.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el siguiente capítulo, se presentarán los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a personas y empresas en el sector de exportaciones. El análisis será presentado en diferentes partes, se comenzará con una tabla que muestre las categorías de las unidades de análisis, obtenidas a partir de los objetivos específicos planteados anteriormente.

Posteriormente, se realiza una descripción y análisis de cada categoría comparando la información obtenida por medio de las entrevistas y la teoría utilizada en la investigación. Por último, se analizan e interpretan los datos y se da respuesta al problema de la investigación.

En la primera unidad, se habla sobre los factores que influyen en el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador, la segunda unidad hace referencia a las condiciones y estado actual del comercio entre ambos países y como puede ser este un punto de referencia para empresas que desean incursionar comercialmente en alguno de los dos países centroamericanos.

Las unidades de análisis son la base de las categorías que se obtienen de las entrevistas en referencia a la muestra planteada anteriormente en el capítulo III. Al tener las categorías se puede comparar con los datos teóricos sobre los factores y condiciones del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador, tomando en cuenta las opiniones de empresas y entidades que comercializan y trabajan entre estos dos países.

**Tabla 16: Unidades y Categorías de Análisis**

Unidad	Categorías
<b>Factores</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tiempos de tránsito</li> <li>2. Tipo de mercancía</li> <li>3. Seguridad</li> <li>4. Geografía</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Preferencia arancelaria</li> <li>6. Barreras no arancelarias</li> <li>7. Cultura</li> </ol>
<b>Condiciones</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Exportaciones</li> <li>2. Importaciones</li> <li>3. Situación política</li> <li>4. Acuerdos comerciales</li> <li>5. Procesos aduanales</li> <li>6. Unión aduanera</li> <li>7. Resolución de controversias</li> </ol>

Fuente: Elaboración propia con datos de la presente investigación, San José, 2018

### **Unidad de Análisis 1: Factores**

La primera unidad de análisis se refiere a que tipos de factores inciden en cierta manera en el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador. Tomando en cuenta la información obtenida a partir de los entrevistados y de qué manera pueden mejorarse estos factores para un mayor desarrollo del comercio internacional.

A continuación se mostraran las seis categorías definidas por los entrevistados sobre la unidad en análisis:

1. Tiempos de tránsito
2. Tipo de mercancía
3. Seguridad
4. Geografía
5. Preferencia arancelaria
6. Barreras no arancelarias
7. Cultura

Cada categoría de análisis tendrá una descripción junto con las opiniones de los entrevistados. Seguido se dará paso al análisis de las respuestas junto con la teoría y como puede esto complementarse para la investigación.

### **Categoría 1: Tiempos de tránsito**

#### **Descripción:**

De acuerdo a los entrevistados, se conforma la primera categoría en la cual se presentan las opiniones con respecto a los tiempos de tránsito dentro del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador, las cuales son las siguientes:

- *“Nivel de ventas o compras, marcar tiempos de tránsito o bien tiempos de nacionalización en fronteras”* (Entrevistado 3)
  
- *“Se necesita mejorar los tiempos de entrega vía terrestre”* (Entrevistado 8)

#### **Análisis**

Los tiempos de tránsito en Centroamérica no son muy extenso, esto debido a la cercanía geográfica que se mantiene entre los países parte, por lo que transportar una mercancía vía terrestre o marítima no toma mucho tiempo como en otros países del mundo. Siendo un punto a favor para que exista mayor comercio entre los países centroamericanos en este caso entre Costa Rica y El Salvador.

El comercio intrarregional ha venido en constante cambio a lo largo de los años, ya que los intentos de los gobiernos por mejorar este sector ha logrado que los trámites se agilicen en cierta manera, logrando un tiempo de entrega o tránsito mucho menor. A pesar de ello no ha sido lo suficiente, ya que es frecuente que sucedan múltiples retrasos en las aduanas o fronteras debido

a múltiples factores. Según el Capítulo 1, artículo 1 del Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios expresan los siguientes objetivos:

- a) Crear un marco jurídico, para la liberalización del comercio de los servicios y para la inversión entre las Partes, en consistencia con el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, así como otros instrumentos bilaterales y multilaterales de integración y cooperación. Dicho marco ayudará a la promoción de los intereses de los países, sobre la base de ventajas para todas las partes. Para posteriormente la creación de un equilibrio global de derechos y obligaciones entre los países
- b) Promover el desarrollo y diversificación del comercio de servicios y la inversión entre las Partes
- c) Agilizar la circulación y fluidez de servicios entre las Partes

## **Categoría 2: Tipo de mercancía**

### **Descripción:**

Dentro del comercio internacional siempre es un factor importante el tipo de mercancía ya que a partir de esto se pueden desglosar permisos especiales que cada país solicita dependiendo del tipo de producto que se desea ingresar al país. A continuación las opiniones de los entrevistados:

- *“Los factores que influyen en el comercio entre costa rica y el salvador dependen mucho del tipo de mercancía al final de cuentas. Si estamos hablando de una mercancía que está sujeta a controles de salud por temas de control animal por ejemplo, si estamos hablando de un régimen más restrictivo.  
En función del tipo de mercancía existen reglamentos y normativas que le aplican y define la forma por la cual se puede mover de un país a otro.  
Entre centroamericanos no se comercian productos tradicionales sino más bien se tiene una oferta exportable intrarregional, muy enfocada a bienes intermedios en el sector semi-industrializado” (Entrevistado 1)*
- *“Entre las ventajas que tiene el mercado salvadoreño es que es muy competitivo en el área de la manufactura. Considero que El Salvador puede explotar su competitividad en*

*esta área, proponer y generar encadenamientos productivos con empresas costarricenses ofreciendo su ventaja competitiva. En el área de la industria alimentaria ambos países ofrecen muchos productos agrícolas y agroindustriales.*

*Los principales productos que Costa Rica exporta son de del sector industrial y dentro de estos los principales subsectores son el alimentario, metal-mecánica, química y eléctrica y electrónica.*

*Por otra parte Costa Rica importa de El Salvador principalmente productos del sector Industrial, siendo los principales subsectores el Papel y Cartón, Alimentario y en tercer lugar el metal-mecánico” (Entrevistado 5)*

- *“Tradicionalmente somos un país productor agrícola, diría yo inclinado a la producción de café, algodón, los cuales siguen siendo de las principales exportaciones y eso sería uno de los ejes principales. No hay mucho intercambio de mercancía” (Entrevistado 7)*

## **Análisis**

Dentro del comercio intrarregional el tipo de mercancía es un factor que define el manejo del producto a lo largo del envío de la mercancía y el cuidado que se deberá tener la misma en el transporte, así como la carga y descarga. Según reportes e informes de Costa Rica:

Al año 2011, Costa Rica contaba con ocho Tratados de Libre Comercio y una amplia diversificación de oferta exportable. La empresa INTEL jugó un papel importante en el periodo que estuvo en Costa Rica, al llegar a representar un 13 % de la oferta exportable total del país, ya que la parte de las exportaciones comenzó a enfocarse en el sector de tecnología y aparatos médicos, dejando a un lado los productos tradicionales del sector de agricultura.

El tipo de mercancía es importante al momento de clasificar la mercancía en el Sistema Arancelario Centroamericano, posteriormente, definiendo el porcentaje y tipo de impuestos a pagar. Asimismo al tener claro el tipo de mercancía que se comercializará se definirá que tipos de notas técnicas o permisos especiales tiene el producto.

### **Categoría 3: Seguridad**

#### **Descripción:**

De acuerdo a la información obtenida de las entrevistas se presenta la siguiente categoría la cual es la seguridad, siendo un factor importante a evaluar en el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador. A continuación las opiniones de los entrevistados:

- *“Uno de los factores que influyen negativamente es la inseguridad que existe en la ruta que deben de tomar los transportistas cuando la mercancía viaja vía terrestre, deben de pasar por lugares muy peligrosos exponiendo y arriesgando tanto su vida como la mercancía”* (Entrevistado 4)
- *“Se conoce que el traslado de cargas vía terrestre hasta este destino siempre se corre el riesgo de robos o asaltos y los que se ven más perjudicados son los conductores”* (Entrevistado 6)
- *“Es conocido que hay cierto grado de inestabilidad en las empresas, debido a la situación de violencia que nos castiga un poco”* (Entrevistado 7)

#### **Análisis**

La seguridad es un aspecto que muchas empresas no toman en cuenta al iniciar negocios intrarregionales, pero es un problema que aqueja a varios países centroamericanos, poniendo en riesgo incluso a los transportistas o empleados de las empresas.

Según los entrevistados, es un factor a tener en cuenta para tomar medidas de prevención y resguardo para los empleados y la mercancía que transportan vía terrestre, ya que sobre todo el

trayecto por carretera es el que mayor incidencia de robos y secuestros presenta. El periódico costarricense La Nación (2017) menciona lo siguiente:

Entre enero y el 10 de setiembre de este año los ladrones se han apoderado de 107 furgones o contenedores, dejando pérdidas por unos ¢3.300 millones al empresariado. Esto contempla no solo la mercancía sino también los equipos, puesto que en la mayoría de casos lo único que se recupera es el cabezal. De enero al 10 de setiembre de este año se registran 16 casos más de robo de contenedores con respecto a todo el 2016.

Debido a la falta de regulaciones por parte de los gobiernos para aumentar la seguridad en tránsitos interregionales y observándose un aumento de criminalidad en las rutas terrestres centroamericanas las empresas se ven obligadas a tomar medidas de salvaguardar las vidas de sus empleados, siendo algunas opciones la implementación de GPS a las unidades para un control en tiempo real de las unidades, la seguridad privada en los tránsitos y el aseguramiento de la mercancía que se comercia.

#### **Categoría 4: Geografía**

##### **Descripcion:**

En la presente categoría, se menciona según los entrevistados la importancia de la geografía dentro del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador. Un factor que puede ser tanto una ventaja como desventaja para las empresas exportadoras o importadoras. A continuación, las opiniones de algunos entrevistados:

- *“La cercanía territorial, es un punto a favor en el comercio, perteneciendo a la misma región”* (Entrevistado 3)
  
- *“La cercanía geográfica de ambos países, nos podemos conectar por medio terrestre, aéreo y marítimo”* (Entrevistado 5)

- *“Uno de los factores que más inciden es la cercanía geográfica, por supuesto estamos en la región centroamericana y estando en una zona cercana facilita mucho el intercambio de mercancías”* (Entrevistado 8)

## **Análisis**

La ubicación geográfica de cada país es un factor que las empresas deben tomar en cuenta al momento de elegir posibles clientes o proveedores, ya que, a partir de esto pueden surgir complicaciones si el país destino está muy lejos, aumentando costos en fletes y transporte de la mercancía. Asimismo el tiempo de entrega es mayor por lo que se debe considerar lo antes expuesto.

Un portal web llamado Real Instituto Elcano (2018) que trata sobre análisis y reflexiones en política internacional menciona:

Tradicionalmente se ha considerado que la distancia es un factor determinante en la orientación geográfica de los flujos de comercio entre los países: cuanto más próximos estén unos países, mayor será el comercio entre ellos. En los últimos tiempos, sin embargo, se pensó que la relevancia de la distancia había disminuido, gracias a la mejora en los transportes (y la consiguiente reducción de costes) y en las telecomunicaciones, y a las mayores facilidades que el e-commerce ofrece para identificar clientes o suministradores, negociar contratos, efectuar pagos, etc. Sin embargo, estudios recientes apuntan a que la distancia continúa siendo un factor clave para explicar la geografía de los flujos de comercio exterior.

Según los entrevistados, la cercanía geográfica es importante, ya que generalmente a pesar del aumento en tecnología y telecomunicaciones, las empresas buscan hacer negocios con países cercanos geográficamente a ellos, esto por lo mencionado anteriormente, como reducción de costos de fletes, cultura y reducción de tiempos de entrega. Costa Rica y El Salvador son países que, relativamente, están muy cerca en comparación con otros países que muchas veces deben atravesar continentes enteros, por lo que el flujo constante de mercancía de un país a otro es muy común, por la facilidad de traslado, transporte y costos. Además de verse favorecidos por acuerdos transnacionales al pertenecer a la misma región centroamericana.

## **Categoría 5: Preferencia arancelaria**

### **Descripción:**

De acuerdo a los entrevistados se conforma la quinta categoría de la primera unidad de análisis, siendo un la preferencia arancelaria un factor a tomar en cuenta a la hora de comerciar con un país. A continuación las opiniones de los entrevistados:

- *“El beneficio por parte de los aranceles que se desgravan o bien que ya están en cero” (DAI) (Entrevistado 3)*
  
- *“Estos países tenemos beneficios gracias a la unión centroamericana con el tratado común centroamericano” (Entrevistado 5)*
  
- *“Es beneficioso cuando hablamos de preferencia arancelaria” (Entrevistado 7)*

### **Análisis**

Al permanecer dentro del mismo bloque económico como es el Mercado Común Centroamericano Costa Rica y El Salvador constan de preferencias arancelarias al desear ingresar una determinada mercancía, por lo que es un factor decisivo para muchas empresas al optar por un mercado regional.

La preferencia arancelaria es una ventaja importante para cualquier empresa que desea comerciar ya que se refleja una reducción de costos considerables. Según el capítulo 3, artículo 3 del Tratado General de Integración Económica Centroamericana se menciona:

Los Estados signatarios se otorgan el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en los regímenes especiales a que se refiere el Anexo A del presente Tratado. En

consecuencia, los productos naturales de los Países contratantes y los productos manufacturados en ellos, quedarán exentos del pago de derechos de importación y de exportación, inclusive los derechos consulares, y de todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación y la exportación, o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden.

La iniciativa de la integración económica y aduanal centroamericana aún no ha logrado consolidarse por completo pero al permanecer bajo el mismo bloque económico permite que la preferencia arancelaria para los países centroamericanos sea un beneficio muy importante para todas las empresas de la región que desean internacionalizarse o expandirse. Por lo que las empresas cuando desean hacer uso de la preferencia arancelaria deben cumplir con cierta documentación. Según el portal web del Ministerio de Hacienda de El Salvador menciona:

Inicialmente podemos mencionar los productos originarios del área centroamericana que están exentos de Derechos Arancelarios a la Importación conforme el Tratado de Integración Económica Centroamericano, teniendo como condición principal que sean amparados en un Formulario Aduanero Único Centroamericano (FAUCA), además de que demuestren que son originarios de algún país de la región centroamericana

La preferencia arancelaria que existe entre Costa Rica y El Salvador permite que sea un factor importante a tomar en cuenta por las empresas al momento de comerciar dentro de la región, ya que esto permite una reducción de costos que vuelve más competitivo un determinado producto en el precio para comerciar. Así mismo siempre y cuando sean productos originarios de Centroamérica y se presente el Formulario Único Centroamericano (FAUCA) se dará la exoneración de los debidos impuestos en las aduanas.

## **Categoría 6: Barreras no arancelarias**

### **Descripcion:**

De acuerdo a los entrevistados se presenta la quinta categoría, las barreras no arancelarias, las cuales son regulaciones importantes que cada país presenta a ciertos productos en específico. A continuación las opiniones de los entrevistados:

- *“Hoy en día las relaciones entre Costa Rica y El Salvador posiblemente esta en uno de los niveles más altos de los últimos años y esto obedece a que ha habido algún tipo de desmantelamiento de las barreras no arancelarias” (Entrevistado 1)*
  
- *“En el país se exige que todo tenga una procedencia confiable y que, dependiendo del uso que se le vaya a dar, cuente con lo que solicite el Ministerio o la entidad encargada de regular el ingreso del material.  
Existen notas técnicas, salvaguardias, contingentes, entre otras cosas que hacen que el comercio se vea más controlado, esto lo hacen con la idea de resguardar la salubridad del consumidor final de ese bien” (Entrevistado 4)*
  
- *“En temas de normativas de salud y registros sanitarios los países centroamericanos aún seguimos exigiéndonos normas, sin embargo se implementa la homologación en el marco del Reglamento Técnico Centroamericano para el reconocimiento de Registros Sanitarios de Alimentos y Bebidas Procesados. El papeleo y las formalidades no han desaparecido sin embargo se han disminuido al menos” (Entrevistado 5)*
  
- *“Hay ciertas condiciones que se exigen tanto para Costa Rica como para El Salvador que los productos deben cumplir, algunos tienen que ver con normas de origen, otras tienen que ver con normas de higiene y salubridad.  
Cuando no se cumplen hay bastantes barreras en este aspecto para que no ingresen con libertad, sobre todo productos alimenticios, hay bastante restricción en ese caso, tanto de Costa Rica como de El Salvador” (Entrevistado 8)*

## **Análisis**

Las barreras no arancelarias son medidas que dependen de políticas implementadas por cada país, dependiendo del tipo de producto o sector de producción, con el fin de salvaguardar toda salud e integridad humana, animal y vegetal de un determinado país. Según José Daniel Reyes, economista del Banco Mundial menciona lo siguiente:

Identificar las medidas no arancelarias que más afectan el comercio en Centroamérica es importante para impulsar esfuerzos regionales a fin de racionalizar su uso y minimizar su impacto económico.

Asegurar que los procesos de armonización y mutuo reconocimiento de los registros sanitarios se cumplan es un buen ejemplo del tipo de políticas regionales con gran potencial, tanto para aumentar la competitividad del sector privado como para reducir los precios de alimentos y bebidas procesadas en la región.

Según los entrevistados las barreras no arancelarias son regulaciones que cada país implementa para determinados productos para un mayor control de lo que ingresa al país, cuidando sobre todo la salud de la población. Así mismo es muy común utilizar estas políticas para salvaguardar un determinado sector del país ante algún posible producto que ingrese y pueda dañar la producción nacional.

Por esto es importante lograr un equilibrio sobre todo entre los países centroamericanos, específicamente Costa Rica y El Salvador, en el cual estas barreras no sean un obstáculo al comercio intrarregional sino más bien un incentivo para volver más competitivas a las empresas y que ofrezcan productos de alta calidad y estándar.

## **Categoría 7: Cultura**

### **Descripción:**

En la categoría número seis de la primera unidad de análisis se menciona la cultura como factor dentro de las negociaciones que se pueden efectuar en el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador. Dentro de las opiniones de los entrevistados se mencionan:

- *“Depende del nicho de mercado que se quiera enfocar, ya que como países centroamericanos es muy similar los gustos y preferencias en especial las comidas que de una u otra manera los platillos son muy parecidos”* (Entrevistado 3)
- *“Factores que influyen en el comercio entre Costa Rica y El Salvador como similitud en temas culturales, tenemos un mismo idioma”* (Entrevistado 5)

## **Análisis**

La cultura es un factor que se comparte dentro de la región, ya que Centroamérica y los países que lo conforman tienen cierto parecido cultural, en este sentido no existe mucha diferencia entre los productos que se consumen habitualmente. Según reportes de PROCOMER dicen lo siguiente:

En el año 2016, se logró observar que tipos de productos son más demandados por los salvadoreños por las empresas costarricenses. Por lo que, en primer lugar, se encuentran los demás jarabes y concentrados para la preparación de bebidas gaseadas con un 8 % de participación. En segunda posición, se encuentran las salsas y preparaciones con un 6.9 % de participación y en tercer lugar pañales con 4.1 % de participación dentro del total de exportaciones del país. Por lo que se logra observar que la mayoría de productos que exporta Costa Rica hacia El Salvador son del sector de alimentos y, más específicamente, de preparaciones de alimentos, preparación para bebidas gaseadas y jarabes.

Esto debido a la cercanía geográfica que existe que esto permite que se mantengan ciertas costumbres y hábitos parecidos; Compartiendo además el mismo lenguaje y herencia étnica. Esto resulta muy beneficioso para las empresas ya que de esta manera no se deben hacer tantos cambios o adaptaciones a un determinado producto a la cultura y lenguaje de un país extranjero, como en otros casos suele suceder.

### **Unidad de Análisis 2: Condición**

La unidad de análisis dos se refiere a las condiciones y estado actual del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador y como esto puede incidir positiva o negativamente. Evaluando las opiniones de los entrevistados junto con la teoría planteada.

A continuación, se indican las siete categorías mencionadas por los entrevistados sobre la unidad de análisis:

1. Exportaciones
2. Importaciones
3. Situación política
4. Acuerdos comerciales
5. Procesos aduanales
6. Unión aduanera
7. Resolución de controversias

### **Categoría 1: Exportaciones**

#### **Definición:**

Un punto importante para evaluar la condición del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador son las exportaciones como lo presenta la categoría uno de la segunda unidad de análisis. A continuación las opiniones de los entrevistados:

- *“En países como Costa Rica y Panamá el factor precio es importante pero no es el único, sino que otros aspectos como la calidad, productos con bajo contenido calórico, trazabilidad de huella de carbono y productos orgánicos, son algunas tendencias que se comienzan a ver dentro de los consumidores costarricenses siendo estos aspectos algunos de los que podría enfrentarse una exportación salvadoreña”* (Entrevistado 1)
  
- *“Óptimas en el caso de las exportaciones”* (Entrevistado 3)

- *“Manufacturas de empaques tanto para alimentos, de plástico para bolsas y empaques papel, muchas manufacturas de telas, de productos químicos, medicinales, El Salvador es bastante fuerte en esto y exporta bastante a Costa Rica”* (Entrevistado 8)

## **Análisis**

Las exportaciones es un medio importante para conocer la condición de un país determinado ya que por medio del índice de exportaciones que se efectúan se podrá determinar cuánto está produciendo el país y económicamente como se encuentra en comparación con otros países. La Promotora del Comercio de El Salvador (PROESA) por medio de estudios y con respecto a las exportaciones iniciales de El Salvador hacia Costa Rica menciona lo siguiente:

Los exportadores salvadoreños deberán superar algunos retos. Uno de ellos es el poco conocimiento que los importadores y distribuidores costarricenses tienen sobre la oferta exportable salvadoreña. Esto implica realizar un paso preliminar a las labores de venta con los importadores, para darles a conocer la oferta salvadoreña y los beneficios que conllevaría trabajar con proveedores de El Salvador.

Otro reto importante es la existencia de una gran variedad de productos nacionales e importados con precios competitivos debido a los tratados de libre comercio. Esto plantea la importancia de ofrecer productos innovadores y atractivos al consumidor, tanto en empaques como en formulaciones (tendencia a productos naturales, bajos en azúcar y calorías, entre otros).

Las exportaciones que existen entre Costa Rica y El Salvador dependen de factores económicos, políticos y comerciales. Por lo que su índice es considerablemente positivo en comparación con otros mercados del mundo pero dentro de la región el panorama cambia ya que otros países centroamericanos mantienen mejores índices de comercio entre estos países.

Parte de las opiniones de los entrevistados nos dice que la oferta exportable de El Salvador es diferente a la de Costa Rica y esto lo vemos reflejado en los tipos de producto con

mayor índice de exportación de ambos países a mercados extranjeros. Por lo que las empresas deben tener claro que tipos de productos pueden llegar a ser competitivos ya sea en el mercado salvadoreño o costarricense. Siendo en parte una forma de complementar mercados si se da impulso a productos en el que existan nichos de mercados dentro de los sectores internos de ambos, además del uso de la diferenciación e innovación de productos.

No obstante el comercio entre ambos países ha venido en aumento en los últimos años, influyendo en cierta manera la retoma de la iniciativa de la integración económica centroamericana, por lo que los gobiernos han intentado acercarse; Claro ejemplo es la unión aduanera que se está creando entre las naciones de Guatemala, Honduras y El Salvador, por lo que crear nuevos lazos y acuerdos que beneficien a las empresas exportadoras es vital para el desarrollo económico y comercial de ambos países.

## **Categoría 2: Importaciones**

### **Definición:**

Como parte de la segunda categoría y de la unidad de análisis 2 se presentaran las opiniones de los entrevistados sobre las importaciones y como esto puede determinar la condición económica o comercial de un país, mencionándose lo siguiente:

- *“Óptimas en las importaciones. Quiere decir que estamos vendiendo más que lo que compramos”* (Entrevistado 3)
  
- *“Quizás no haya tanto comercio entre Costa Rica y El Salvador porque lo nuestro es más enfocado o mejor dicho El Salvador es un país más importador que exportador”* (Entrevistado 7)

- *“Costa Rica nos manda mucho producto agroindustrial, en la rama de alimentos ya procesados, jugos, jaleas, lácteos.*

*El Salvador que tiene una parte deficitaria en el área de alimentos y productos procesados puede estar importando mucho desde Costa Rica” (Entrevistado 8)*

## **Análisis**

Al evaluar la condición o estado actual de un país las importaciones son un factor importante ya que al comprar o adquirir un tipo determinado de mercancía se puede analizar qué sectores o productos son adquiridos mayormente en el extranjero, siendo un tipo de mercancía en la que el país importador no se enfoca o no produce lo suficiente para abastecer a su población.

Al comparar a El Salvador y Costa Rica se puede observar que ambos países mantienen flujos constantes de importaciones entre sí pero a lo largo de los años El Salvador ha sido el que siempre ha mantenido su balanza comercial negativa al comprar o importar la mayoría de su mercancía, y vendiendo en menor cantidad al país costarricense. Según un estudio realizado por el Banco Central de Reserva de El Salvador, ellos mencionan lo siguiente:

El 21.8% de las importaciones se adquirieron de Centroamérica y el restante 78.2% de países de fuera de la región. Las importaciones de Centroamérica de 2012 a 2016 se redujeron en promedio -0.5%. En el primer trimestre de 2017, se obtuvo un superávit comercial con algunos países como Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Canadá y Costa Rica, que en conjunto representan US\$ 83.5 millones.

Un porcentaje considerable de las importaciones que realiza El Salvador son desde países centroamericanos e igualmente en el caso de Costa Rica y esto debido tanto a la cercanía geográfica como los múltiples acuerdos que se mantienen dentro del mismo bloque económico. Por esto las opiniones de los entrevistados es muy acertada ya que El Salvador es un país que

invierte mucho en importaciones, del mismo modo que Costa Rica, aunque este último tiene una mayor oferta exportable así mismo sus importaciones son aún mayores.

Por lo que la balanza comercial comparando ambos países a lo largo de la historia ha sido positiva para Costa Rica y negativa para El Salvador como revelan algunos informes en 2016 y 2017 El Salvador a reflejado una balanza positiva ante Costa Rica debido a una reducción de importaciones salvadoreñas en los últimos años. Siendo un indicador importante que el comercio internacional entre ambos países se mantiene en constantes cambios y variaciones.

### **Categoría 3: Situación política**

#### **Definición:**

Dentro de los países existen factores que pueden influenciar tanto la economía nacional como también el comercio internacional y uno de ellos es la situación política que mantiene un determinado país, por lo que esto da paso a la categoría tres de la segunda unidad de análisis. A continuación las opiniones de los entrevistados:

- *“Va a depender mucho del cambio de gobiernos que se vive en estos momentos en CR, se espera que si”* (Entrevistado 3)
  
- *“El Salvador ha dado señales de inestabilidad a la comunidad centroamericana y mundial cuando se ha visto fuertemente señalada la cúpula política en escándalos de corrupción, los comicios electorales presidenciales tuvieron sus altercados tras la falta de transparencia del Tribunal electoral de El Salvador. Estos aspectos minan la seguridad ya que los inversionistas y consumidores requieren de confianza en las instituciones, de un ambiente político estable, proyectos país que traiga mejoras al bienestar y cuidado de los negocios”* (Entrevistado 5)

- *“El Salvador atraviesa una situación un poco crítica en cuanto a su situación política y económica. Puede existir algún cambio a mediano dependiendo mucho del nuevo gobierno ya que actualmente se mantiene un gobierno de izquierda en El Salvador, el cual no es muy hábil en el comercio” (Entrevistado 7)*

## **Análisis**

La situación política de un país es una condición a tener en cuenta ya que puede influir en todas las operaciones de un país, reflejando la situación que este atravesando el país en sus actividades comerciales con terceros. Según la historia del Comercio de Costa Rica menciona lo siguiente:

Desde inicios de 1960 hasta mediados de la década de 1980 el comercio exterior tuvo importantes cambios incrementándose en gran manera tanto en términos reales como en la composición de sectores. Sin embargo al inicio de la década de 1980 el comercio había perdido paulatinamente el dinamismo que había logrado con los años, y esto debido a factores internos y externos, entre estos la inestabilidad política de algunos países centroamericanos afectando de forma casi simultánea al país, no logrando tomar medidas a tiempo para contrarrestar los efectos negativos.

El Salvador actualmente se encuentra bajo un gobierno socialista lo cual muchos expertos han dicho que ha sido una de las causas de la reducción de ciertos sectores económicos, al tener una ideología más restrictiva.

Como mencionan algunos entrevistados esto puede ver reducido el comercio entre los demás países incluyendo Costa Rica, a pesar de esto según los datos se muestra lo contrario, más bien se mantiene un promedio estable de las exportaciones e importaciones. Y solamente una abrupta reducción de importaciones en 2016.

Costa Rica actualmente se encuentra en periodo de elecciones presidenciales por lo que según algunos entrevistados el país se encuentra en una situación delicada a la expectativa del

nuevo gobernante del país. Ya que dependiendo el tipo de gobernante así puede afectar en las decisiones del país a futuro.

Una situación política inestable de un país ocasiona no solo desacuerdos entre la población, sino también desconformidad de algunas empresas, disminución de inversión directa extranjera, menor producción nacional, desempleo, inseguridad, etc.

Por lo que es importante conocer la situación política en la que se encuentran los países donde están los socios comerciales de las empresas. Y que en vez de ser un obstáculo, logre ser una oportunidad de crecimiento con un ambiente óptimo para el desarrollo del comercio internacional.

#### **Categoría 4: Acuerdos comerciales**

##### **Definición:**

Al incursionar en mercados de otros países, es una ventaja muy importante contar con acuerdos comerciales que faciliten el comercio internacional entre las partes. A continuación se presenta la opinión de los entrevistados referentes a la cuarta categoría de la segunda unidad de análisis, mencionando lo siguiente:

- *“Que logren acuerdos comerciales adicionales a los que ya se manejan en la actualidad y por ultimo seria que busquen un punto débil de cada uno para que en conjunto lo puedan sobrellevar de la mejor manera”* (Entrevistado 4)
- *“Existen tratados como el CA-4 o Centroamerica-4 el cual facilita la circulación de mercancías de un país a otro, es un punto muy favorable”* (Entrevistado 7)
- *“Ser parte de tratados comerciales deja que mucho de los productos que son manufacturados aquí no paguen arancel y eso hace más competitivo el precio en relación a importarlos de otros mercados o regiones del mundo”* (Entrevistado 8)

## **Análisis**

Los acuerdos comerciales son una importante ventaja para las empresas ya que esto ayuda a facilitar y agilizar tanto tramites como procesos de logística y aduanas. Así mismo reducción de costos al implementarse exoneración de aranceles.

El Salvador y Costa Rica se mantienen en dos acuerdos vigentes el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). Los cuales han brindado importantes ventajas y beneficios a la región. Según un reporte notificado por el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) dice lo siguiente:

En los últimos años, Costa Rica ha mantenido una balanza comercial superavitaria con Centroamérica. Las exportaciones han mostrado una tendencia creciente constante a lo largo de la última década (con una tasa de crecimiento promedio anual de 4.4%). Las importaciones por su parte, también han crecido a lo largo de la última década (al ritmo de una tasa promedio anual de 5.4%). En el 2016, las exportaciones costarricenses superaron a las importaciones provenientes del mercado centroamericano en US\$1.097,9 millones, lo cual se tradujo en US\$1,9 exportados por cada dólar importado. La región centroamericana fue el segundo destino de las exportaciones costarricenses en el 2016 y representó el 23% del monto total enviado al exterior.

Según las opiniones de los entrevistados el permanecer dentro de acuerdos comerciales con otras naciones beneficia tanto en desarrollo económico como comercial. Ya que específicamente en Centroamérica al per tener los países al MCCA permite que las empresas prefieran importar desde los países miembro que de otros destinos del mundo, ya que la exoneración arancelaria y la facilidad de logística son incentivos suficientes para tomarlos como primera opción comercial.

Ciertos mercados en el extranjero han podido ser alcanzados gracias a los acuerdos comerciales en los que trabaja la región centroamericana, claro ejemplo de esto es el CAFTA-DR. Tanto Costa Rica como El Salvador han visto en incremento su actividad comercial gracias al desarrollo comercial de la región centroamericana junto con otros países y regiones del mundo.

El Salvador ha logrado una integración económica con los países de Honduras y Guatemala, con el nombre del Triángulo Norte, incrementando acuerdos y comercialización con otros países en conjunto. Por lo que es importante continuar implementando acuerdos comerciales que faciliten y agilicen los trámites y procesos dentro de la región centroamericana, ya que esto permitirá un desarrollo íntegro de las actividades comerciales de los países centroamericanos, así mismo aumentando su índice de eficiencia.

### **Categoría 5: Procesos aduanales**

#### **Definición:**

Dentro de la región centroamericana y su comercio es muy importante conocer cómo pueden incidir los procesos aduanales en las actividades de las empresas salvadoreñas y costarricenses. Por lo que a continuación se presentan los siguientes criterios:

- *“Se ha manejado bajo una misma línea durante mucho tiempo y así se ha trabajado bien. A mi parecer no va a cambiar nada en los próximos años”* (Entrevistado 4)
- *“En lo personal creo que el tema de la mejora en la infraestructura portuaria ayudaría a que la región se dinamice más se reduzcan los costos y eso genere mejores condiciones de acceso a los mercados”* (Entrevistado 5)
- *“Al ser un país centroamericano al igual que Costa Rica se conoce parte de la tramitología y logística del Comercio Internacional”* (Entrevistado 6)
- *“Mejorar el servicio de aduanas, hay mucha queja sobre aquí en El Salvador con las aduanas que se están demorando demasiado para dar los servicios para los importadores y exportadores”* (Entrevistado 8)

#### **Análisis**

Dentro de la región centroamericana los tramites o procesos aduanales se manejan de forma parecida ya que al estar en el mismo bloque económico la tramitología y procesos es muy parecida. Lo cual es un gran beneficio ya que logra estandarizar ciertos procesos y darle mayor agilidad a las respuestas en las aduanas.

No obstante la mayoría de empresas que comercian entre las aduanas centroamericanas se quejan sobre lo lento y tedioso que son los procesos aduanales para los transportistas en las aduanas. Esto debido a que se ha venido trabajando de la misma forma durante años, en lo cual no se innovado en mayor medida estos procesos para adaptarlos a las necesidades de hoy en día. Según el artículo 8 de la Ley de la República N° 7638 de Costa Rica, menciona las siguientes responsabilidades de parte de PROCOMER:

- Diseñar y coordinar programas relativos a exportaciones e inversiones.
- Apoyar técnica y financieramente al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), para administrar los regímenes especiales de exportación.
- Promover y proteger los intereses comerciales del país en el exterior.
- Centralizar y agilizar los trámites de importación y exportación.
- Dar seguimiento a las estadísticas del comercio exterior.

Aunque los procesos mantengan un estándar entre Costa Rica y El Salvador, el no promover medidas de mejora e innovación, crea mayor congestionamiento y atrasos en las aduanas, llevando al descontento tanto de las empresas como de los clientes que muchas veces esperan días para que su mercancía sea liberada.

## **Categoría 6: Unión aduanera**

### **Definición:**

Dentro de los países centroamericanos siempre se ha manejado el tema de continuar una creciente integración económica, siendo la meta una integración aduanal por lo que los entrevistados consideran este tema importante para el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador. A continuación sus opiniones:

- *“El Salvador está en el proceso de adhesión a la unión aduanera entre Guatemala y Honduras. El cual puede ser algo muy provechoso para El Salvador. Este proceso en cuanto empiece a generar confianza, beneficios en el sector comercial pudiera ser un modelo por el cual otros países de Centroamérica como Costa Rica se empiecen a interesar de manera creciente”* (Entrevistado 1)
- *“A nivel regional tenemos bastante integrado toda la parte normativa”* (Entrevistado 2)
- *“Acercamiento económico y comercial, pertenecemos a una misma región y es el mercado común centroamericano, donde las barreras arancelarias y no arancelarias se han reducido significativamente, los países han adoptado instrumentos comunes como el SAC y el FAUCA”* (Entrevistado 5)
- *“El Ministerio de Comercio Exterior debería que habilitar conferencias o reuniones con este país para que Centroamérica no solo sea sino que también se vea como un mercado común. De esta forma se podrían crear estrategias para conquistar mercados más fuertes o con más requerimientos”* (Entrevistado 6)

## **Análisis**

A lo largo de los años la Integración Económica Centroamericana ha venido en constante crecimiento por medio de diferentes acuerdos y a pesar de eso no se ha consolidado lo que en un principio estaba planificado y es la unión aduanera de los países centroamericanos. Esto tanto por motivos políticos y soberanos de cada nación de no llegar a un mutuo acuerdo.

A pesar de eso en los últimos años con la influencia de la globalización y la necesidad de alcanzar mercados cada vez más lejos y beneficiosos para el crecimiento del comercio internacional, se han intentado entablar acuerdos que cada vez más nos acerquen a la meta de tener una unión aduanera centroamericana consolidada. Según un informe realizado por Óscar Funes, Consultor de la Sede Subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) concluye lo siguiente:

La unión aduanera como tal afronta diversidad de obstáculos y algunos de ellos son el no apoyo real de los países en el proceso y la falta de un plan estratégico de acción ya que no existen directrices estables para un correcto proceso del mismo. Por lo que los países centroamericanos deberán trabajar en conjunto para lograr cumplir la meta de tener una unión aduanal en la región.

A pesar que uno de los factores que retrasan este proceso es el desacuerdo de algunos países, sigue siendo una iniciativa que puede traer mayores beneficios y ventajas tanto para las empresas costarricenses como salvadoreñas. Logrando mayores acuerdos comerciales, agilidad y rapidez en los tramites intrarregionales teniendo libre paso de mercancías de país a país y oportunidad de ser una región más llamativa para inversión directa extranjera.

### **Categoría 7: Resolución de controversias**

#### **Definición:**

Entre países suelen darse casos de desacuerdo ya sea a nivel de empresas o de naciones, para esto siempre deben existir entidades y medidas reguladoras con el objetivo de resolver conflictos y problemas. A continuación las opiniones de los entrevistados con referencia a lo mencionado anteriormente:

➤ *“En los años 90s cuando no existía un mecanismo de solución de controversias, cuando toda la normativa regional no estaba tan afianzada como ahora, seguramente el comercio entre Costa Rica y El Salvador estaba expuesto a un mayor grado de discrecionalidad de parte de las autoridades públicas en lo que refiere a la regulación de la actividad comercial.*

*Hoy en día existen mecanismos muy bien definidos al menos en el ámbito de comercio intrarregional que le brindan seguridad jurídica a las operaciones en Centroamérica y en alguna medida eso cambia la forma de cómo han venido relacionándose los países.*

*Parte de mecanismos de salvaguardia que tienen los empresarios son los mecanismos de resolución de controversia, que es un espacio que disponen los países, el sector privado*

*para la denuncia de situaciones en el que haya algún tipo de controversia comercial”*

(Entrevistado 1)

## **Análisis**

Dentro de la región centroamericana es común encontrar casos de desacuerdo comercial por lo que las empresas pueden acudir a las entidades responsables para la resolución de la problemática. Según el Sistema de Integración Económica con referencia a la resolución de controversias se menciona lo siguiente:

La Solución de Controversias tiene su fundamento en la enmienda al artículo 35 del Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), que faculta al Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) para establecer un sistema de solución de controversias comerciales para el Subsistema Económico. El COMIECO aprobó el Mecanismo vigente mediante la Resolución No. 170-2006 (COMIECO XLIX) del 28 de julio de 2006.

Por lo tanto en la región centroamericana se tienen diferentes entidades y políticas que permiten solucionar una problemática con la ayuda del Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales entre Centroamérica, en el cual se detalla que pasos y procesos debe llevar una problemática hasta tener una resolución de la misma.

Las problemáticas que han mantenido empresas de Costa Rica y El Salvador han sido resueltas de la mejor manera, por lo que se cumple lo mencionado por los entrevistados, la condición entre ambos países es una de las mejores en los últimos años con flujo constante de comercio y sin mayores controversias.

## **Interpretación de Datos**

Dentro de los factores más importantes que influyen al comercio entre Costa Rica y El Salvador son los tiempos de tránsito, ya que a partir de estas medidas de tiempo muchas empresas

fijan sus actividades comerciales. Según algunos entrevistados, se necesitan mejorar la entrega vía terrestre, lo cual es afectado por los múltiples atrasos en las aduanas o huelgas en las mismas. Debiendo estar las empresas a la expectativa de estos posibles incidentes.

Otro factor importante de mencionar la ubicación geográfica y, como expresan algunos entrevistados, la cercanía geográfica facilita el intercambio de mercancías, ya que esto permite que allá un flujo más constante de mercancía entre Costa Rica y El Salvador, lo cual permite que exista un comercio de diferentes tipos de mercancía, dependiendo de las necesidades de cada país, los entrevistados mencionan que depende mucho el tipo de mercancía que se comercialice así será más restrictivo su manejo a través de los controles aduanales, ya que esto abre paso a los permisos de salud por control animal, aplicando normas y reglamentos específicos para cada tipo de producto.

Estos permisos como barreras no arancelarias en cierta medida pueden imposibilitar el libre comercio de ciertos productos afectando sectores tanto de Costa Rica como de El Salvador. Como mencionan algunos entrevistados muchas veces las barreras no arancelarias son utilizadas como salvaguardias para proteger la producción nacional, como también cuando no se tiene una procedencia confiable del producto (sobre todo alimenticio) el país implementa más permisos para resguardar la salud e integridad del consumidor. En este caso tanto Costa Rica como El Salvador colocan muchas restricciones.

Entre Costa Rica y El Salvador existe mucho intercambio comercial del sector alimenticio y esto es una cuestión en parte cultural, ya que, como comentan algunos entrevistados, ambos países comparten gustos y preferencias similares en comidas y costumbres. Creando un mayor comercio intrarregional, debido a la similitud cultural, incidiendo esto en los tipos de mercancía que se comercian entre ambos países.

Otro factor que los entrevistados mencionaron es la inseguridad en algunas rutas centroamericanas, generalmente, terrestres. En este caso, El Salvador resulta mayormente afectado al tener zonas de alta peligrosidad, siendo un factor negativo para el país, ya que otras

naciones elegirían otras opciones de comercio al saber que en este país se corre alto riesgo de pérdida total.

Dentro de las condiciones del comercio entre Costa Rica y El Salvador los entrevistados mencionaron las exportaciones, las cuales en ambos países reflejan un desarrollo promedio anual siendo mayores del lado de Costa Rica que de El Salvador y en envíos hacia países de la región. El Salvador refleja mayor índice de exportación intrarregionales que Costa Rica.

En cuanto a las importaciones, según algunos entrevistados, mencionaron que El Salvador es más un país importador que exportador, reflejando estos datos en la relación comercial que mantiene con Costa Rica. Ambos países importan más que lo que cada uno produce, pero en comparación entre ambos países El Salvador importa mayor valor de productos desde Costa Rica.

A pesar de ello, algo que necesita un mayor desarrollo son los procesos aduanales como mencionan algunos entrevistados existe mucha queja por parte de exportadores e importadores con referencia a la tramitología de las aduanas, asimismo, es muy frecuente el retraso de mercancía y huelgas. Siendo muy común entre las aduanas de Centroamérica porque no existe mucha regulación por parte de los gobiernos para mejorar esta situación.

La situación política de un país es una condición que tiene gran poder de influenciar en las relaciones comerciales con otros países, como mencionan algunos entrevistado tanto en Costa Rica como El Salvador el cambio de gobierno de una nación puede encarecer o mejorar la actividad comercial con otras naciones.

Dentro de la región, pueden existir desacuerdos comerciales por lo que algunos entrevistados opinaron sobre la resolución de controversias, hoy en día existen mecanismos muy bien definidos, brindando mayor seguridad jurídica a las operaciones no solo de Costa Rica y El Salvador, sino para todos los países de Centroamérica.

Los acuerdos comerciales como se menciona en las entrevistas ayudan a que los países mejoren sus actividades comerciales con otros, mediante incentivos para que se incremente el

flujo de exportaciones o importaciones. Siendo una oportunidad de crecimiento y desarrollo en mercados extranjeros.

Como en el caso de Costa Rica y El Salvador desde un inicio se mantuvo la iniciativa de unificar las aduanas centroamericanas, de acuerdo al criterio de los entrevistados, El Salvador al añadirse al Triángulo Norte buscó una mayor integración, es un proceso que posteriormente brinde más confianza y beneficios en el sector comercial, por lo cual podrían unirse los demás países centroamericanos, logrando mayores alcances comerciales que siendo economías separadas, además de lograr tramites y procesos intrarregionales más eficientes.

## **CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En este capítulo, se presentan y desarrollan las conclusiones y recomendaciones producidas dentro de la investigación. Principalmente, se dará importancia a los resultados obtenidos con los cuales se responderá a los objetivos del presente análisis. Asimismo respondiendo la pregunta problema establecida en el capítulo uno. También, se presentaran recomendaciones para las empresas e instituciones involucradas en las entrevistas.

### **Conclusiones de la Investigación**

El comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador ha podido desempeñarse muy bien a lo largo de los años, junto con los demás países centroamericanos, logrando que como región crezca en economía y comercio como tal. Complementándose con los diferentes productos que ofrecen tanto para el mercado intrarregional como para los demás países del mundo.

Los factores dentro del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador son claves importantes para que se den negociaciones estables y un flujo constante de comercio entre ambos países, existen factores que pueden ser controlados por las empresas, mientras que otros son más difíciles de cambiar o modificar. Asimismo las empresas podrán identificar qué factores pueden incidir de manera negativa o positiva en las actividades de su empresa al comerciar entre Costa Rica y El Salvador.

Los tiempos de tránsito, es un factor que se ve afectado por diferentes circunstancias, específicamente en Centroamérica es una ventaja importante para las empresas, tomando en cuenta la ubicación geográfica, ya que esto permite la entrega de mercancías en poco tiempo y de forma muy rápida en comparación a otras regiones. No obstante, los tiempos de entrega se pueden ver afectados por procesos aduanales, barreras no arancelarias y posibles huelgas en las aduanas, ocasionando retrasos en la entrega de mercancías.

Las barreras no arancelarias pueden significar un obstáculo para ciertos productos que llevan un control más estricto para su ingreso, que los demás, llegando incluso a existir permisos que imposibiliten el ingreso completo de un determinado producto, afectando en gran medida por consiguiente a sectores exportadores de un país.

El tipo de mercancía es otro factor importante a tener en cuenta para las empresas que desean comerciar entre Costa Rica y El Salvador, esto debido a que dependiendo del tipo de producto así será la dificultad para ingresar al país, como también la aceptación del consumidor en el país destino. Por lo que estudiar y analizar el mercado destino con el que se tiene pensado comerciar, aumentará las posibilidades de éxito, en la medida que exista la oportunidad para la distribución de ese producto, como también si se cuenta con todos los permisos requeridos para su exportación o importación.

La ubicación geográfica, es una ventaja importante para Costa Rica y El Salvador porque permite que exista un mayor flujo comercial al pertenecer a la misma región, teniendo tránsitos muy cortos de un país a otro, beneficiando en gran manera a las empresas en reducción de costos de fletes y un menor tiempo de entrega de las mercancías.

Dentro de la región centroamericana, existen rutas terrestres por las cuales se frecuenta el robo y secuestro de personas y mercancías, por lo que es un grave problema que frena a muchas empresas a comerciar con los demás países centroamericanos. En el caso de Costa Rica y El Salvador, las rutas de comercio resultan un poco más extensas atravesando incluso tres países, existiendo riesgo de pérdida total de la mercancía, lamentablemente siendo obligados a veces optar por otros tipos de transporte más costosos y con tiempo de tránsito mayor. Asimismo, las empresas incrementan el costo de sus actividades comerciales teniendo que invertir en seguridad.

Costa Rica y El Salvador al pertenecer al Mercado Común Centroamericano y gracias al Tratado de Integración Económica, constan de preferencia arancelaria a determinadas mercancías que desean ingresar a dichos países, siendo una de las mayores ventajas y determinantes para optar por un mercado regional por la reducción de aranceles, convirtiendo los productos a un

costo y precio mucho más competitivo, además de incrementar el flujo de comercio entre los países centroamericanos.

En Centroamérica la cultura es un factor a tomar en cuenta ya que esto permite que existan mayores facilidades para comerciar entre las empresas. Al compartir el mismo lenguaje, gustos y preferencias similares y así no existan muchas complicaciones, al adaptar o introducir un producto ya sea al mercado costarricense o salvadoreño.

Las condiciones y estado actual del comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador se ve reflejado dentro del flujo de las importaciones y exportaciones, siendo la relación comercial entre ambos países de las más bajas dentro de la región. Teniendo mayores índices de comercio con otros países centroamericanos.

A pesar de eso, la balanza comercial siempre se ha mantenido en constante movimiento inclinándose de manera positiva hacia Costa Rica hasta el 2016 donde se vio una reducción abrupta de las importaciones salvadoreñas.

Al comerciar de un país a otro la situación política es una determinante a tomar en cuenta, ya que puede influir en las operaciones normales de un país, así mismo afectar en determinados casos el comercio internacional. Costa Rica actualmente se encuentra en expectativa a las próximas elecciones a realizarse. Asimismo El Salvador cuenta con un gobierno con resultados deficientes al no proponer planes contingentes para disminuir la inseguridad en el país, atravesando una situación política y económica un poco crítica reduciendo la confianza de los inversores y aumentando el descontento de la población.

La condición actual de ambos países ha sido influenciada en gran medida a los acuerdos comerciales que se mantienen vigentes hasta el momento. Brindando múltiples beneficios que logran mantener las relaciones comerciales entre ambos países. Entre los más importantes la exoneración de aranceles y la oportunidad de lograr negociaciones comerciales con otros países y regiones del mundo.

Entre Costa Rica y El Salvador la tramitología aduanera se maneja con un cierto estándar a nivel regional, teniendo muchos procesos aduanales similares entre los países centroamericanos. A lo largo de los años se han manejado de la misma forma muchos procesos en las aduanas, logrando muy buenos resultados, no obstante en la actualidad con mercados cada vez más exigentes, se ha notado la necesidad de mejorar aspectos como infraestructura e instalaciones tanto de las aduanas como de puertos, así mismo la implementación de procesos mucho más ágiles y eficientes para disminuir las demoras en las aduanas y lograr un comercio mucho más fluido.

Un tema que a lo largo de los años se ha escuchado frecuentemente es la unión aduanera Centroamericana, siendo una iniciativa latente desde 1960, sin embargo por factores tantos externos e internos de cada país no se ha consolidado por completo. Actualmente El Salvador está en proceso de adhesión a la unión aduanera entre Guatemala y Honduras, esperando obtener múltiples beneficios de esto. Asimismo, se espera conforme se observen los resultados que puedan generar confianza para los demás países centroamericanos como Costa Rica e interesarse crecientemente en una unión de aduanas. Pudiendo crear mayores estrategias para conquistar mercados más fuertes o con mayores exigencias.

Costa Rica y El Salvador han mantenido una relación comercial estable, observándose al no contar con conflictos graves a nivel comercial entre ambos países. En los años 90s no existía un mecanismo de solución de controversias por lo que era más frecuente encontrar desacuerdos por parte de las autoridades públicas de cada país al no existir mayor regulación de la actividad comercial. No obstante en la actualidad existen mecanismos muy bien establecidos que brindan soluciones en el caso de conflictos o desacuerdos comerciales entre los países centroamericanos, lo cual genera una mayor seguridad jurídica para las empresas de la región.

Según la problemática planteada en el capítulo uno el comercio internacional entre Costa Rica y El Salvador al primer trimestre del 2017, se dio y se ha dado de forma beneficiosa para ambos países y en constante desarrollo económico y comercial, todo esto debido a diferentes factores que han ayudado a mejorar las relaciones comerciales entre ambos países, como lo son la

cercanía geográfica permitiendo poder comerciar por medio de diferentes medios de transporte acoplándose al tipo de producto y necesidades de la empresa.

Asimismo, actualmente, tanto Costa Rica y El Salvador están buscando una mayor integridad económica entre los países centroamericanos, prueba de ello es la adición de El Salvador al Triángulo Norte junto con la nación de Honduras y Guatemala, ya que esto permite que exista una mayor eficiencia en la tiempos de entrega y tránsito, tramitología aduanal, logística y la oportunidad de comerciar a mayor escala con otras regiones del mundo. Por lo que, posteriormente, cuando se logren ver los beneficios del acuerdo y transmitan mayor confianza puedan consolidarse en una integración aduanera entre Costa Rica y los demás países centroamericanos.

### **Recomendaciones**

Se presentarán, a continuación, recomendaciones de acuerdo a los resultados obtenidos a partir de la recolección de datos. Siendo dirigidas a entidades y empresas que trabajan en el sector comercial.

Se le sugiere al Sistema de Integración Económica de Centroamérica (SIECA), la entidad reguladora del comercio y economía de la región centroamericana, que se logre junto con las delegaciones de los países centroamericanos una mayor presencia o accesibilidad a las mismas, para las empresas regionales que desean internacionalizar sus productos, promoviendo mayores capacitaciones y seminarios sobre temas relevantes que enriquezca los conocimientos de los empresarios, debido al creciente aumento del comercio intrarregional, asimismo con el fin de un mejor desarrollo e integración comercial en Centroamérica.

Se le recomienda a PROCOMER, el realizar mayores ferias y misiones comerciales dirigidas específicamente al mercado salvadoreño, tomando en cuenta la cercanía geográfica y los posibles nichos de mercado que pueden ser aprovechados por las empresas costarricenses, ya que

una de las mayores limitantes al comercio entre ambos países es la falta de información sobre la oferta exportable y los sectores económicos más perceptibles a la inversión extranjera.

Se le recomienda a las empresas exportadoras e importadoras de Costa Rica lo siguiente:

- Buscar mayor información y capacitación sobre exportación de medios tecnológicos o partes médicas ya que es un sector en constante crecimiento en los últimos años y que puede ser muy bien aprovechado para la economía costarricense.
- Capacitarse e informarse para la importación de productos salvadoreños y centroamericanos, optando por productos que se pueden obtener de los países vecinos, asimismo ayudando al desarrollo y crecimiento de la región además de aprovechar los privilegios de pertenecer al mismo bloque económico.

Se le recomienda a las empresas de carga y logística de Costa Rica y El Salvador buscar alianzas entre sí para ofrecer mejores servicios para las empresas de ambos países, aprovechando la cercanía geográfica y el creciente aumento del comercio internacional entre ambas naciones.

Se le recomienda a las empresas exportadoras e importadoras salvadoreñas lo siguiente:

- Buscar asesorías por parte de promotoras del comercio para la incursión de sus productos al mercado extranjero con el fin de crecer y expandirse en países óptimos para la inversión extranjera. Explotando la posibilidad de aumentar la exportación y diversificación de productos textiles a otros países del mundo, siendo un sector muy fuerte en El Salvador.
- Informarse por medio de capacitaciones de diferentes entidades como PROESA que tipo de mercancía se puede traer desde Costa Rica sabiendo de buenas oportunidades de distribución en El Salvador, además de obtener el beneficio de la preferencia arancelaria.

## Referencias

- Alfaro, S., & Manzur, G. (2015). *Nuevo patrón de comercio internacional para las exportaciones de El Salvador en una Economía Postneoliberal*. La Libertad, El Salvador.
- Carpio, J., Jovel, J., & Serrano, M. (2016). *Plan de Exportación de Mermeladas hacia el Mercado de Guatemala*. San Salvador.
- Centroamericana, S. d. (2013). *Historia del SICA*. Obtenido de [https://www.sica.int/sica/resena\\_sica.aspx](https://www.sica.int/sica/resena_sica.aspx)
- Centroamericana, S. d. (s.f.). *Reseña histórica*. Obtenido de <http://www.sieca.int/>
- Centroamericana, S. d. (s.f.). *Solución de Controversias*. Obtenido de <http://www.sieca.int/index.php/integracion-economica/integracion-economica/mecanismo-de-solucion-de-controversias/>
- Cervantes, G. L. (2012). *El Mercado Común Centroamericano*.
- Complexity, T. O. (2017). *Comercio de Costa Rica*. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/cri/>
- Complexity, T. O. (2017). *Comercio de El Salvador*. Obtenido de [https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/slv/#Espacio\\_de\\_Productos](https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/slv/#Espacio_de_Productos)
- E&N. (5 de Septiembre de 2013). *Medidas no arancelarias encarecen 30% los precios en Centroamérica*.
- EcuRed. (2013). *Comercio Internacional*. Obtenido de [https://www.ecured.cu/Comercio\\_internacional](https://www.ecured.cu/Comercio_internacional)
- Exterior, S. d. (1997). *Convenio sobre el Regimen Arancelario y Aduanero Centroamericano*. Guatemala.
- Exterior, S. I. (2017). *Protocolo de Guatemala*. Obtenido de [https://www.centrex.gob.sv/scx\\_html/Tratado\\_General\\_de\\_Integracion\\_C.A.html](https://www.centrex.gob.sv/scx_html/Tratado_General_de_Integracion_C.A.html)
- Fanjul, E. (15 de Febrero de 2018). *La geografía del comercio internacional: La distancia si importa*.
- Funes, O. (2011). *Retos de la Unión Aduanera de Centroamérica*. Mexico D.F.
- Gamero, H. (2014). *Proceso de recolección de datos*. Perú: Universidad Católica San Pablo.
- González, F., Rodríguez, Z., & Tutilla, H. (2016). *Plan de Exportación de Nuez de Marañón hacia Canadá*. San Salvador.
- Guatemala, M. d. (2003). *Protocolo de Guatemala*. Obtenido de [http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/protocolo\\_al\\_tgieca\\_guatemala\\_1993\\_0.pdf](http://www.mineco.gob.gt/sites/default/files/protocolo_al_tgieca_guatemala_1993_0.pdf)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Leon, J. (s.f.). *El comercio exterior de Costa Rica en el siglo XX: 1880 a 2000*. San Jose, Costa Rica.

- Molina, L., Pineda, J., & Rubio, F. (2016). *Plan de Exportación de Café Procesado hacia Costa Rica*. San Salvador.
- Murillo Torrecilla, J. (2012). *Metodología de Investigación Avanzada*. Síntesis.
- Nicaragua, A. N. (2014). *Análisis al Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos*.
- PROCOMER. (2017). *Historia*. Obtenido de <https://www.procomer.com/es/historia-procomer>
- PROESA. (2015). *Gobierno de El Salvador presenta estudio de oportunidades de exportación en Costa Rica*. San Salvador.
- PROESA. (2017). *Historia*. Obtenido de <http://www.proesa.gob.sv/institucion/marco-institucional/historia>
- Regencia Química UCR. (s.f.). Obtenido de <http://www.regenciaquimica.ucr.ac.cr/sites/default/files/CodigoAduaneroCentroamericano.pdf>
- Rica, P. d. (2017). *Exportaciones de bienes desde Costa Rica*. Obtenido de <http://presidencia.go.cr/comercio-exterior/2017/12/exportaciones-de-bienes-desde-costarica-consolidan-crecimiento-en-2017/>
- Salvador, A. L. (2014). *DECRETO NACIONAL #663*.
- Salvador, B. C. (Enero 2017). *Evolución del Comercio Exterior de El Salvador*.
- Salvador, B. C. (s.f.). *Informe Comercio Exterior*. Obtenido de [http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com\\_wrapper&view=wrapper&Itemid=447](http://www.bcr.gob.sv/esp/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=447)
- Sánchez, F. O. (20 de Septiembre de 2016). Unión aduanera, el brillo incompleto de la integración centroamericana.
- SICA. (2002). *Centroamérica: Una historia de uniones y desuniones*.
- SICA. (2017). *Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica*. Obtenido de <http://www.sec.sieca.int/>
- System, F. T. (1997). *Convenio sobre Regimen Arancelario y Aduanero Centroamericano*. Obtenido de <http://www.sice.oas.org/Trade/sica/PDF/Convenio84.pdf>
- System, F. T. (2002). *Tratado sobre Inversión y Comercio de Servicios*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/Trade/sica/PDF/Tratado\\_INVyCOM\\_servicios2002.pdf](http://www.sice.oas.org/Trade/sica/PDF/Tratado_INVyCOM_servicios2002.pdf)
- System, F. T. (2017). *Acuerdos Comerciales Costa Rica*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/CRI/CRIagreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/CRI/CRIagreements_s.asp)
- System, F. T. (2017). *Acuerdos Comerciales El Salvador*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/ctyindex/SLV/SLVagreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/SLV/SLVagreements_s.asp)
- System, F. T. (2017). *Protocolo de Tegucigalpa*. Obtenido de <http://www.sice.oas.org/trade/sica/SG121391.asp>

*Transparencia Fiscal El Salvador*. (s.f.). Obtenido de  
[http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC5137\\_1\\_Reglamento\\_del\\_Codigo\\_Aduanero\\_Uniforme\\_Centroamericano.pdf](http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/DC5137_1_Reglamento_del_Codigo_Aduanero_Uniforme_Centroamericano.pdf)

Vicarioli, V. G. (2011). *Resultados y Perspectivas del Comercio Exterior de Costa Rica*. Costa Rica.  
Obtenido de  
[https://www.uned.ac.cr/ocex/images/stories/Revistas/resultados\\_comercio\\_exterior\\_de\\_cr.pdf](https://www.uned.ac.cr/ocex/images/stories/Revistas/resultados_comercio_exterior_de_cr.pdf)

## Apéndice

Estimado entrevistado mi nombre es Cesar Antonio Mendoza Castro estudiante de la Universidad Internacional de las Américas. Actualmente estoy desarrollando el proceso de Tesina para obtener el grado de Bachiller en Comercio Internacional, por lo cual, le agradezco que pueda responder a las siguientes preguntas. Permítame manifestarle que la información contenida en este documento será utilizada únicamente para propósitos académicos y efectos de la presente investigación.

1- ¿Cuáles son los factores que influyen en el comercio entre Costa Rica y El Salvador?

2- ¿De qué manera benefician o perjudican estos factores al comercio entre Costa Rica y El Salvador?

3- ¿De qué manera las empresas pueden controlar los factores que inciden en el comercio entre Costa Rica y El Salvador?

4- ¿Cuáles son las competencias que el mercado salvadoreño tiene para incursionar en Costa Rica?

5- ¿Cuáles son las principales exigencias que el mercado costarricense le exige al mercado salvadoreño?

6- ¿Existe algún grado de dificultad como barreras al comercio entre Costa Rica y El Salvador?

7- ¿En qué condiciones se encuentra actualmente el comercio entre Costa Rica y El Salvador?

8- ¿Al analizar estas condiciones, se percibe algún cambio en los próximos años en el comercio entre Costa Rica y El Salvador?

9- ¿Qué propuestas se pueden formular para que exista un mayor comercio entre Costa Rica y El Salvador?