



Aviso Legal

Capítulo de libro

Título de la obra:	Centroamérica y sus acuerdos comerciales intra y extrarregionales
Autor:	Fernández Saca, Juan Carlos
Forma sugerida de citar:	Fernández, J. C. (2021). Centroamérica y sus acuerdos comerciales intra y extrarregionales. En G. Molano-Cruz y J. Briceño-Ruiz (Eds.), <i>El regionalismo en América Latina después de la post-hegemonía</i> (293-322). Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe.
Datos del libro:	<i>El regionalismo en América Latina después de la post-hegemonía</i>
Diseñadora de cubierta:	Brutus Higueta, Marie-Nicole
Diseñadora de interiores:	Martínez Hidalgo, Irma
ISBN:	978-607-30-5352-5

Los derechos patrimoniales del capítulo pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México. Excepto donde se indique lo contrario, este capítulo en su versión digital está bajo una licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Compartir igual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0 Internacional). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.es>



D.R. © 2021 Universidad Nacional Autónoma de México. Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán, C. P. 04510, México, Ciudad de México.

Centro de Investigación sobre América Latina y el Caribe, Piso 8 Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, Ciudad de México. <https://cialc.unam.mx/>

Correo electrónico: betan@unam.mx

Con la licencia:



Usted es libre de:

- ✓ Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.
- ✓ Adaptar: remezclar, transformar y construir a partir del material.

Bajo los siguientes términos:

Atribución: usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.

No comercial: usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.

Compartir igual: si remezcla, transforma o crea a partir del material, debe distribuir su contribución bajo la misma licencia del original.

Esto es un resumen fácilmente legible del texto legal de la licencia completa disponible en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/legalcode.es>

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.

10. CENTROAMÉRICA Y SUS ACUERDOS COMERCIALES INTRA Y EXTRARREGIONALES

Juan Carlos Fernández Saca

El proceso de integración regional y las negociaciones para el establecimiento de acuerdos comerciales con socios extrarregionales, particularmente con Estados Unidos y la Unión Europea, se han constituido en los pilares fundamentales para el diseño y ejecución de las estrategias de participación en la economía internacional de los países centroamericanos en los últimos 60 años. Estas estrategias se han configurado a partir de diferentes basamentos teóricos según el periodo histórico del que se trate, pero la existencia de dos objetivos primordiales ha estado presente —mostrando sólo variaciones en las prioridades de uno sobre otro según el periodo de estudio—; así, uno de los objetivos consiste en el fortalecimiento del mercado intrarregional a través de la profundización del proceso de integración económica; el otro objetivo ha consistido en la necesidad de garantizar accesos, a través de acuerdos comercia-

les, a mercados extrarregionales más desarrollados que permitan el crecimiento de sectores económicos nacionales con orientación exportadora, capacidad de atracción de capitales y el desarrollo y transferencia tecnológica.

La intención del capítulo es presentar un análisis de las estrategias de participación económica internacional adoptadas por los países centroamericanos en las últimas seis décadas, estudiando las variables que han incidido en su configuración, los resultados obtenidos y la identificación de las dinámicas particulares del proceso de integración regional, y cómo éste se ha visto impactado por las negociaciones de acuerdos comerciales con socios extrarregionales y la aparición en la agenda regional e internacional de diferentes temas con el potencial de afectar las relaciones comerciales.

El capítulo inicia con el abordaje de los primeros acuerdos comerciales de alcance regional, prosigue con el análisis de las estrategias basadas en la liberalización económica y en la apuesta simultánea por el comercio intra y extrarregional. Se adentra en los procesos de negociación de los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea, plantea los obstáculos que aún persisten en el comercio intrarregional y finaliza con la identificación de una serie de dinámicas políticas que se originan dentro y fuera de la región y que están incidiendo en el proceso de integración regional y en las estrategias comerciales de Centroamérica.¹

¹ Con la finalidad de identificar al sujeto de análisis del capítulo, es conveniente anotar la diferencia entre el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y el topónimo Centroamérica. El SICA es una organización internacional con personalidad jurídica propia que está integrado por ocho países miembros de pleno derecho: Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana. El topónimo Centroamérica hace alusión a la región que históricamente constituyó la República Federal de Centroamérica (1824-1839) de la cual surgieron Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Para los objetivos del capí-

PRIMEROS ACUERDOS COMERCIALES DE ALCANCE REGIONAL

Los sucesivos fracasos para restituir la República Federal de Centroamérica bajo un esquema predominantemente político finalizaron aproximadamente en el primer cuarto del siglo xx. Durante los siguientes años, las relaciones bilaterales de los países centroamericanos se limitaron a la suscripción de tratados comerciales poco relevantes y convenios de amistad, que tenían la intención de reconstruir las maltrechas relaciones entre Estados a consecuencia de la desconfianza surgida entre las élites gobernantes por las confrontaciones políticas y militares en los años posteriores al desmembramiento de la República Federal en 1840.² Sin embargo, esos tratados comerciales y convenios de amistad sirvieron para desarrollar las primeras experiencias formales en la materia, sentando las bases para la posterior construcción de un proceso institucionalizado de integración regional.

Este nuevo esquema fue impulsado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) a través del Programa Centroamericano de Integración.³ Nace en 1951 la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) y en 1958 se firma un tratado multilateral de comercio, el cual no impidió que estos países continuaran estableciendo acuerdos comerciales y ventajas aduaneras de forma bilateral. En 1960 se firma el Tratado General de Integración Económica

tulo, el estudio de las estrategias y relaciones comerciales estará centrado en los países agrupados bajo el término Centroamérica, y, cuando el análisis requiera la inclusión de Belice, República Dominicana y Panamá, se hará expresa alusión a ellos.

² Julio César Pinto Soria, *Raíces históricas del Estado en Centroamérica*, Ciudad de Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala, 1969.

³ CEPAL, “Pasado, Presente y Futuro del Proceso de Integración Centroamericano: una interpretación”, en *Serie Estudios y Perspectiva*, núm. 6, México, Sede Sub Regional de la CEPAL en México, 2001, pp. 5, 10 y 11.

Centroamericana que origina el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el cual se sostenía a partir de las teorías del desarrollo económico generadas por Raúl Prebisch e impulsadas por la CEPAL.

Durante los primeros 20 años de funcionamiento del MCCA se logró una incipiente diversificación industrial y un aumento del comercio intrarregional (del 7.5% al principio del periodo al 25% al final de éste) y, en promedio, la tasa de crecimiento del PIB regional alcanzó 5%.⁴ Sin embargo, las carencias y limitaciones de capital para el desarrollo de industrias nacionales derivó en la instalación de empresas de capital extranjero que se vieron beneficiadas por las medidas fiscales y de protección comercial establecidas en el seno del MCCA, asimismo se requirió de las importaciones de capital y materias primas para sustentar el desarrollo industrial, lo que implicó colocar a la región en una posición de dependencia y vulnerabilidad frente a choques o perturbaciones externas.

El MCCA no logró sostener sus beneficios debido a las persistentes diferencias en el grado de desarrollo de los sistemas productivos de los países miembros y a las desavenencias surgidas por la distribución inequitativa de costos y beneficios en el comercio intrarregional. A lo anterior se sumaron situaciones exógenas como la crisis del petróleo a partir de 1973 y aspectos endógenos como la guerra de las Cien Horas entre El Salvador y Honduras en 1969, imposición de barreras arancelarias al comercio intrarregional por Honduras y Nicaragua, modificaciones en la política cambiaria de Costa Rica, aumento de las disparidades económicas y sociales, represión política y golpes de Estado. La Revolución Sandinista de Nicaragua en 1979 significó la ruptura definitiva del modelo de integración económica aplicado en Centroamérica hasta entonces.

⁴ *Ibid.*, p. 11.

LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA COMO PIEDRA ANGULAR DE PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Los años ochenta del siglo XX representaron la década perdida para Centroamérica. El proceso de integración salió de las agendas nacionales que fueron copadas por crisis económicas, deudas externas impagables, guerras civiles y limitaciones al comercio intrarregional. La pacificación y democratización centroamericana se convirtió en un proyecto regional que sembró los cimientos para revitalizar el proceso de integración. La paz y la democracia fueron para Centroamérica lo que el carbón y el acero para Europa en su proyecto de integración. La década del noventa marcó la finalización de las guerras civiles, el establecimiento de la democracia y la aplicación de medidas económicas de ajuste estructural basadas en los postulados del Consenso de Washington.

En materia de integración regional, y con el beneplácito de las élites políticas y económicas centroamericanas, la reactivación del proceso integrativo se pensó como un mecanismo para alcanzar el desarrollo económico y social. Se firma en 1991 el Protocolo de Tegucigalpa que da vida al Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). Éste buscó la articulación y coordinación de las instituciones regionales preexistentes y de los nuevos organismos que se irían creando durante los años posteriores configurando los subsistemas de integración política, integración social, integración económica e integración cultural; los cuales agrupan un total de 43 temas de integración.⁵ Empero, el SICA ha padecido, en la práctica, de un exceso de organismos débilmente vinculados y articulados

⁵ Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), “Temas de Integración”. En <http://www.sica.int/sica/ejes.aspx> (fecha de consulta: 15 de agosto, 2019).

entre sí, cuya capacidad de planificación y gestión ha estado continuamente limitada por la insostenibilidad financiera del sistema.⁶ El organismo regional carece de la estructura legal que le permita generar recursos propios a través de la venta de servicios.

Entre 1991 y 2004-2005, el proceso de integración centroamericano y las estrategias de participación económica internacional de cada país se estructuraron bajo las premisas del regionalismo abierto, en el cual se dio clara preponderancia al eje económico con un enfoque neoliberal. En 1993, se suscribe el Protocolo de Guatemala, en vigencia desde 1995, que reforma el MCCA preservando el objetivo de alcanzar el mercado común y la unión aduanera, pero sin fijar plazos para su establecimiento, y considera un proceso flexible admitiendo que cada país defina el ritmo y profundidad con la cual deseaba llevar a cabo la integración económica. Si bien esta flexibilidad estaba acorde con los lineamientos teóricos del regionalismo abierto, en la práctica significó que cada nación llevara a cabo negociaciones bilaterales comerciales con terceros países, que terminaron debilitando los esfuerzos por establecer una verdadera unión aduanera, y la construcción de una política comercial común de Centroamérica frente a sus socios extrarregionales.

Las estrategias adoptadas en este periodo se basaron en las reducciones arancelarias —en algunas ocasiones fruto de acuerdos comerciales, en otras de carácter unilateral—, fortalecimiento del mercado interno centroamericano, nulas o limitadas restricciones a los flujos de capital e incentivos fiscales como mecanismo principal de atracción de inversión extranjera directa. No obstante, las estrategias se aplicaron fundamentalmente de forma individual, con un limitado encadenamiento regional, obviando las ventajas

⁶ Programa Estado de la Nación-Región, *Quinto Informe Estado de la Región en Desarrollo Humano Sostenible*, San José, Programa Estado de la Nación, 2016.

estratégicas que como región pudieron ofrecer, llegando incluso a convertirse en competidores directos en la búsqueda y atracción de inversión extranjera. En el decenio comprendido entre 1998 y 2018, los ocho Estados miembros del SICA negociaron o suscribieron 29 acuerdos de libre comercio con distintos países y regiones del mundo, siendo la mayoría de ellos acuerdos bilaterales entre un Estado centroamericano y un socio extrarregional (véase Cuadro 1).

La aplicación de las estrategias de participación económica internacional no arrojó los resultados esperados. En el transcurso de los años se gestaron importantes diferencias entre Costa Rica y Panamá respecto de Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua derivadas de aspectos asociados al desarrollo de sus sistemas democráticos, mecanismos de acceso y ejercicio del poder estatal, gobernabilidad, efectividad de las políticas públicas, capacidad de la administración pública, configuración de una sociedad civil organizada, libertades políticas, generación de espacios para el reconocimiento y respeto de las minorías, y la configuración de sistemas efectivos de salud, educación, seguridad y empleo.⁷

Costa Rica y Panamá, países con sistemas políticos más estables, libertades económicas y políticas institucionalizadas, y mayores tasas de inversión en infraestructuras y capital humano lograron encadenar más adecuadamente los flujos de capital, y de comercio exterior con su economía interna generando así mayores tasas de crecimiento económico y bienestar social; su mayor capacidad de atracción de inversión extranjera directa permitió el desarrollo de sectores económicos no tradicionales y de servicios, basados en la incorporación de tecnología cuya orientación exportadora se centró en mercados extrarregionales.

⁷ Programa Estado de la Nación-Región, *Tercer Informe Estado de la Región en Desarrollo Humano Sostenible, Capítulo 13: El dilema estratégico de la inserción ventajosa en la economía internacional*, San José, Programa Estado de la Nación, 2008.

Cuadro 1. Acuerdos de libre comercio negociados o suscritos por los países miembros del SICA (1998-2018)

Acuerdo comercial	Firma
Centroamérica-República Dominicana	16/04/1988
Caricom-República Dominicana	22/08/1998
Centroamérica-Chile	18/10/1999
Canadá-Costa Rica	23/04/2001
Centroamérica-Panamá	06/03/2002
Panamá-Taiwán	21/08/2003
Caricom-Costa Rica	09/03/2004
México-Panamá	03/04/2004
CAFTA-DR (Centroamérica-Estados Unidos-República Dominicana)	05/08/2004
Guatemala-Taiwán	22/09/2005
Panamá-Singapur	01/03/2006
Nicaragua-Taiwán	16/06/2006
Chile-Panamá	27/06/2006
El Salvador-Taiwán	07/05/2007
Honduras-Taiwán	07/05/2007
Estados Unidos-Panamá	28/06/2007
Colombia-Guatemala, Honduras y El Salvador	09/08/2007
Costa Rica-Singapur	06/04/2010
Costa Rica-China	08/04/2010
Canadá-Panamá	14/05/2010
Panamá-Perú	25/11/2011
Costa Rica-Perú	26/05/2011
Centroamérica-México	22/11/2011
Centroamérica-Unión Europea	29/06/2012
Colombia-Costa Rica	22/05/2013
Centroamérica-Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	24/06/2013
Canadá-Honduras	05/11/2013
Honduras-Perú	29/05/2015
Centroamérica-Corea del Sur	21/02/2018

Fuente: elaboración propia con datos del Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la OEA.

En cambio, el desempeño observado en Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua muestra una baja capacidad de atracción de inversión extranjera directa y sus sectores exportadores, orientados mayormente hacia el mercado intrarregional, se basaron fundamentalmente en la agroindustria y maquila textil; la baja cualificación de su capital humano, bajas tasas de crecimiento económico y magros resultados sociales y económicos han derivado en altos niveles de emigración, lo que a su vez generó dependencia de los flujos de remesas en amplios sectores poblacionales.

COMERCIO INTRA Y EXTRARREGIONAL E INCORPORACIÓN DE NUEVOS TEMAS A LA AGENDA REGIONAL

A partir de los años 2004-2005 y con el establecimiento de gobiernos progresistas de izquierda en Honduras (2006), Nicaragua (2007) y El Salvador (2009), se buscó fortalecer lazos comerciales, políticos y culturales con otros Estados que se consideraron referentes ideológicos en el nuevo pensamiento de izquierda latinoamericana como Brasil y Venezuela, pretendiendo además definir una política exterior con mayor independencia de Estados Unidos. Esta nueva visión sobre las estrategias de participación internacional de Centroamérica incluyó el tratamiento de temas a escala regional, como la lucha contra el crimen organizado (pandillas, narcotráfico), desarrollo sustentable y los efectos del cambio climático. En materia comercial se buscó la ampliación de mercados principalmente con China en el sudeste asiático, la Unión Europea y socios específicos en Suramérica con los cuales convenientemente se compartía ideología política en el nivel de sus gobiernos.

Los países centroamericanos ejecutaron estrategias destinadas a participar en bloques de integración regional, áreas de libre comercio o alcanzar acuerdos con países distintos a su natural entorno geográfico o socios tradicionales; los acuerdos establecidos consideraban temas más allá de los meramente comerciales, siendo éstos de naturaleza híbrida y flexible, además de considerar el involucramiento de países cuyos niveles de desarrollo económico son claramente asimétricos. De los acuerdos comerciales suscritos por Centroamérica en este periodo sobresalen el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA-DR por sus siglas en inglés) y el Acuerdo de Asociación (ADA) con la Unión Europea, destacando que Centroamérica es la primera región del mundo que logró un acuerdo interregional de esta naturaleza con sus socios europeos.

En el nivel individual, los países centroamericanos establecieron acercamientos con distintos bloques o países en consonancia con sus estrategias particulares y el nivel de desarrollo de sus sectores productivos destinados a las exportaciones y atracción de capitales. Costa Rica apostó por la diversificación de los mercados con la suscripción de acuerdos comerciales con países del sudeste asiático como China y Singapur, y sus acercamientos con los miembros de la Caricom. El resto de las naciones del istmo se orientaron a la suscripción de acuerdos comerciales para garantizar acceso a mercados tradicionales o ubicados en su entorno geográfico más inmediato como Estados Unidos y México. Nicaragua apostó por acercarse al ALBA, bloque en el cual fue admitida, pero tal acercamiento tenía un objetivo más de índole ideológico y político que comercial, en tanto las transacciones entre esta nación y los miembros del ALBA (con la excepción de Venezuela) han sido marginales si se le compara con los flujos comerciales registrados con Estados Unidos y otros socios centroamericanos.

A partir de los valores exportados, la apuesta por el comercio internacional muestra a Guatemala (maquila y agroindustria), Costa Rica (turismo, alta tecnología y agroindustria no tradicional) y Panamá (servicios financieros, turismo, logística y transporte) como las economías centroamericanas con los sectores exportadores de bienes y servicios más dinámicos. Costa Rica y Panamá, contando con recursos humanos más cualificados y sistemas políticos más estables, han logrado transitar hacia sectores exportadores de mediana y alta tecnología, así como la especialización en servicios financieros, turísticos o logísticos. Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador tienen en la maquila textil y la agroindustria a sus principales sectores exportadores; los servicios de centros de llamadas son relevantes, particularmente para El Salvador y Guatemala. Sin embargo, en la región se observan limitados encadenamientos productivos entre las principales industrias de exportación y las empresas locales, con el agravante de la baja contribución tributaria que estos sectores aportan ya que, en su mayoría, desarrollan sus actividades al amparo de regímenes de zonas francas gozando así de beneficios e incentivos fiscales. Asimismo, los principales sectores exportadores de Centroamérica se han visto vulnerables ante *shocks* económicos externos o por las decisiones de negocios que puedan adoptar empresas específicas con inversiones en la región, destacando, a manera de ejemplo, el impacto que ocasionó al sector exportador de Costa Rica la decisión de Intel de cerrar en 2014 su área de manufactura, lo cual implicó que, un año después de tal medida, las exportaciones registraran un descenso del 14%.⁸

⁸ Marvin Barquero, “Efecto de Intel causó baja del 14% en las exportaciones del 2015”, en *La Nación*, 26 de enero, 2016. En <https://www.nacion.com/economia/indi>

En materia arancelaria, las reducciones unilaterales y negociaciones comerciales han llevado a que el arancel promedio de la región sea menor al 10%.⁹ Centroamérica ha logrado liberalizar en su comercio intrarregional 99.875% de las partidas arancelarias, estableciendo como excepciones el café sin tostar y el azúcar de caña, refinada o sin refinar.¹⁰ Asimismo, cuenta con un Código Aduanero Uniforme Centroamericano y su Reglamento.

El comercio intrarregional es de particular importancia para El Salvador y Guatemala, quienes exportan a la región mercancías de mediana tecnología como medicamentos, energía y productos agroindustriales en el caso del primero y calzado, papel y medicamentos en el caso del segundo. En 2017, el comercio intrarregional de El Salvador significó 42.0% de las exportaciones totales y para Guatemala 32.9% en 2016; para ese mismo año los porcentajes de Costa Rica fueron 22.2%, Honduras 12.1%, Nicaragua 12.1% y un lejano 0.8% para Panamá, mostrando que para este país la región centroamericana no ha sido uno de sus principales mercados debido a su especialización en rubros como logística, transporte y servicios financieros que suelen exportarse a socios extrarregionales (véase Gráfica 1).

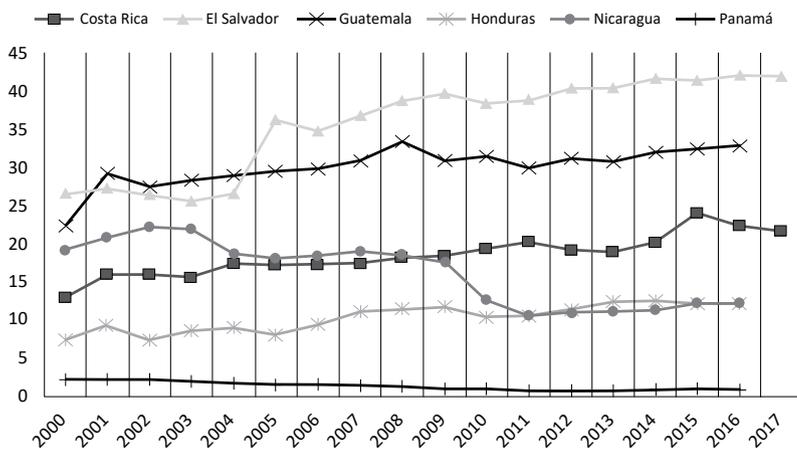
Estados Unidos se constituye en el principal mercado de las exportaciones de mercancías centroamericanas, que se conforman primordialmente de productos agrícolas como bananos, café y otros de mayor valor agregado, como instrumentos y aparatos de

cadoresefecto-de-intel-causo-baja-del-14-en-las-exportaciones-del-2015/RFIJTQNZ4R-cx5BKFTLD4TQWE4/story/ (fecha de consulta: 15 de septiembre, 2019).

⁹ Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), “Estado actual de la Integración Económica”. En <https://www.sieca.int/index.php/integracion-economica/integracion-economica/estado-actual-del-proceso-de-integracion/estado-actual-de-la-integracion-economica/> (fecha de consulta: 15 de septiembre, 2019).

¹⁰ *Loc. cit.*

Gráfica 1. Centroamérica: exportaciones intrarregionales como porcentaje del total exportado por país (2000-2017)



Fuente: Estadísticas de Centroamérica 2018, Programa Estado de la Nación-Región.

medicina (Costa Rica) y textiles (El Salvador y Honduras). Durante el 2018, Nicaragua destinó 42% de sus exportaciones totales de mercancías a Estados Unidos, seguido por Costa Rica con 40%, Honduras 35%, El Salvador 33%, Guatemala 23% y Panamá 17%.

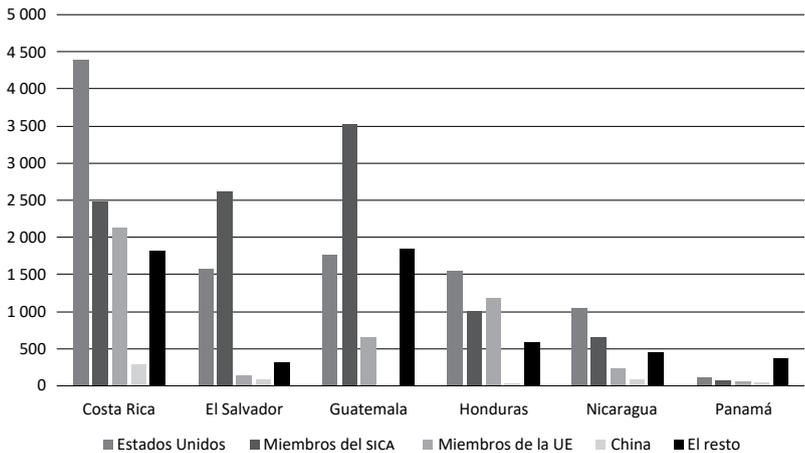
De los países centroamericanos, Honduras y Costa Rica son los que más exportan a países miembros de la Unión Europea tanto en valores como en porcentajes; así, estos mercados fueron el destino del 27% de las exportaciones de mercancías de Honduras durante 2018 y del 19% en el caso de Costa Rica; el resto de los países oscila entre 10% de Nicaragua y 3% de El Salvador.

A pesar de las múltiples bondades que se asocian al enorme mercado de consumidores chinos, la exportación de mercaderías centroamericanas al gigante asiático en 2018 no representa flujos

importantes. En valores, Costa Rica ha exportado 282 millones de dólares que representan 3% del total. El mayor porcentaje del total de sus exportaciones se observa en Panamá alcanzando 7%; para Guatemala, China ni siquiera es parte de los principales 20 destinos de sus exportaciones (véase Gráfica 2).

Con relación a la importación de mercancías, Estados Unidos es claramente el principal origen de los productos que Centroamérica compra al mundo. En el 2018, la región importó de su vecino del norte más de 26 mil millones de dólares, lo que representó 42% de las importaciones totales de Honduras, 39% para Costa Rica y Guatemala, 33% El Salvador, 26% Nicaragua y 25% Panamá. Centroamérica mantuvo un déficit comercial con Estados Unidos que supera los 15 mil millones de dólares en 2018.

Gráfica 2. Centroamérica: exportación de mercancías por principales socios. 2018. Millones de dólares



Nota: Para Costa Rica y Nicaragua, las exportaciones a China incluyen Hong Kong. Entre los países miembros de la Unión Europea se contempla al Reino Unido. Fuente: Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica.

Otro elemento para destacar es la creciente importancia de China como proveedora de la región acercándose en valores a las compras intrarregionales; así, durante el 2018, Centroamérica compró a China mercancías por valor de 9.025 millones de dólares lo que genera un déficit comercial para los países del istmo de 8.484 millones de dólares (Centroamérica sólo logró exportar a China bienes por 540.8 millones de dólares). Como porcentaje del total, las importaciones chinas ya representan para los países centroamericanos una participación porcentual que oscila entre 16% para Costa Rica y 10% para Nicaragua y Panamá. China ha logrado ubicarse entre los primeros cinco países de origen de las importaciones de cada uno de estos países.¹¹

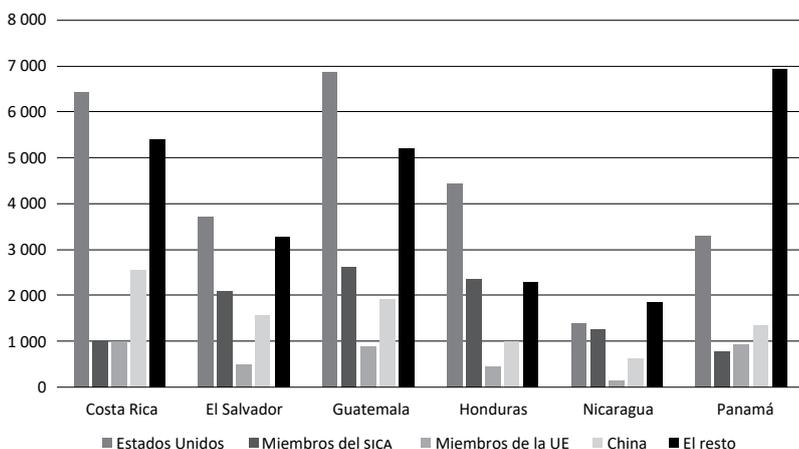
En el mercado intrarregional se importaron bienes por 10 103.6 millones de dólares durante el 2018 siendo los mayores compradores de productos centroamericanos Guatemala, Honduras y El Salvador. Tanto en valores como en porcentajes de participación, Costa Rica y Panamá compran menos a sus socios regionales, en ambos casos las importaciones procedentes de Centroamérica equivalen al 6% del total contra 24% de Nicaragua, 22% Honduras, 19% El Salvador y 15% Guatemala.

Con los países de la Unión Europea, Centroamérica tiene un superávit comercial equivalente a 516 millones de dólares en 2018. Con todo, los flujos comerciales entre ambas regiones siguen siendo marginales en comparación con la importancia de Estados Unidos y la cada vez mayor presencia de China en el comercio de la zona (véase Gráfica 3).

Una característica importante a destacar en el comercio intrarregional de Centroamérica es su baja vulnerabilidad a *shocks*

¹¹ Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, *Comercio e Inversión entre América Central y China*, San José, INCAE Business School, 2014.

Gráfica 3. Centroamérica: importación de mercancías por principales socios. 2018. Millones de dólares



Nota: Para Costa Rica y Guatemala, las importaciones provenientes de China incluyen Hong Kong.

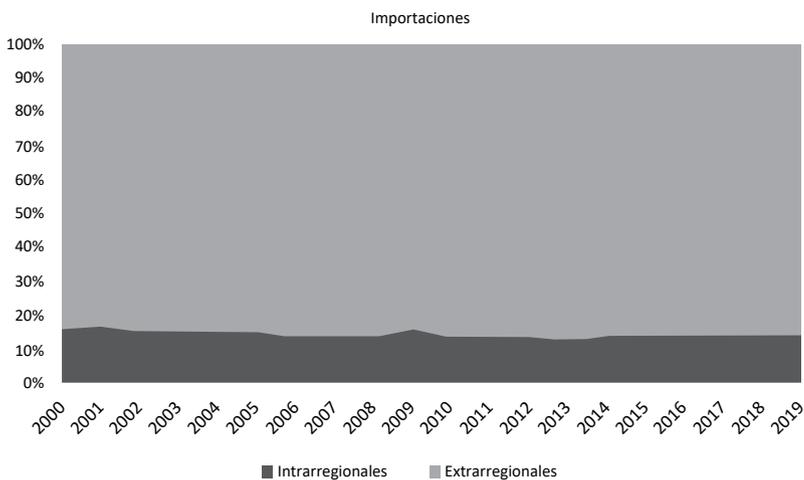
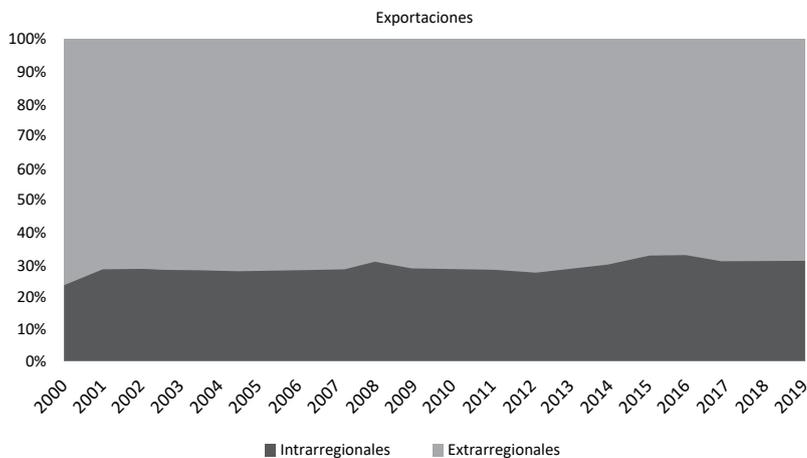
Fuente: Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica.

externos debido al componente industrial de valor agregado de los productos transados (papel, farmacéuticos, textiles, alimentos preparados, plásticos, minerales y químicos, aparatos mecánicos y eléctricos, metales); ello se vio reflejado en el bajo impacto negativo que la crisis económica mundial de 2008-2009 tuvo en los flujos comerciales intrarregionales (véase Gráfica 4).

ACUERDOS COMERCIALES CON ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA

Alcanzar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos fue la principal estrategia adoptada por los países centroamericanos du-

Gráfica 4. Centroamérica: exportaciones e importaciones intra y extrarregionales (2000-2019)



Fuente: Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica.

rante los primeros años del siglo XXI. La participación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN-NAFTA por sus siglas en inglés) lo ubicó en una posición ventajosa para acceder al mercado más grande del mundo y, simultáneamente, significó para Centroamérica un grave riesgo para sus principales sectores exportadores (textiles y agroindustria). Previo a la suscripción del CAFTA-DR, la región tuvo acceso al mercado estadounidense a través de programas de concesiones comerciales unilaterales otorgadas por Estados Unidos, como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (vigente desde 1984 hasta la fecha en la que un acuerdo de libre comercio entra en vigencia entre Estados Unidos y un país beneficiario de la iniciativa); por lo tanto, alcanzar un acuerdo implicaba establecer relaciones comerciales basadas en la certeza que otorgan instrumentos legales de esta índole y dejar de lado la incertidumbre generada por concesiones unilaterales que podían interrumpirse en cualquier momento.

El CAFTA-DR destaca de otros acuerdos comerciales ya que uno de los condicionantes de Estados Unidos para entablar las negociaciones consistió en la necesidad de tratar con una Centroamérica integrada, capaz de fijar posiciones conjuntas. Sin embargo, en el transcurso del proceso se hizo evidente que tal condición no podría cumplirse y las conversaciones tomaron un doble matiz: se abordaron aspectos multilaterales, pero se establecieron acuerdos bilaterales.¹² Al acuerdo se adhirió posteriormente República Dominicana, mientras que Panamá suscribió un acuerdo bilateral con Estados Unidos en 2007.

¹² Comité Consultivo del SICA (CC-SICA), “Propuesta para la negociación del Acuerdo de Asociación Europa Centroamérica, desde la sociedad civil centroamericana”, presentada en el II Foro Social Civil Centroamérica Europa “Perspectivas hacia un Acuerdo de Asociación”, Tegucigalpa, Honduras, 3 y 4 de marzo, 2007.

La firma del CAFTA-DR se produjo en agosto de 2004 y dio paso a un tumultuoso proceso de aprobación por los congresos nacionales de cada país integrante. Si bien las élites económicas y políticas en general apoyaron el acuerdo, éste no gozaba de simpatías entre los grupos sociales integrados mayoritariamente por ecologistas, campesinos, sindicalistas, estudiantes universitarios y pequeñas empresas. El argumento principal de oposición era el bajo desarrollo del tejido empresarial centroamericano que se vería incapaz de competir con empresas estadounidenses claramente más avanzadas. El CAFTA-DR entró en vigor para Estados Unidos, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala en 2006, en República Dominicana en 2007 y en Costa Rica en 2009. En este último país el proceso de ratificación fue más complejo y generó un clima de polarización política que tuvo que zanjarse con la celebración de un referéndum llevado a cabo el 7 de octubre de 2007; el “sí” logró una ajustada victoria sobre el “no” al obtener 51.22% de los votos contra 48.12%.¹⁵

Es importante destacar que la experiencia adquirida por Centroamérica durante el proceso de negociación del CAFTA-DR le sirvió como precedente para establecer las negociaciones para alcanzar un acuerdo con la Unión Europea, las cuales iniciaron en octubre de 2007 y concluyeron en junio de 2012. A diferencia de otros acuerdos comerciales, este tratado incluyó entre sus capítulos el diálogo político, cooperación, democracia, derechos humanos, gobernanza, justicia, desarrollo social, económico y comercial, migración, medio ambiente, integración regional, cultura, entre otros; y, similar al caso del CAFTA-DR, la Unión Europea exigió

¹⁵ Tribunal Supremo de Elecciones (TSE), *Estadísticas del sufragio, referéndum 2007. Tratado de Libre Comercio República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos*, San José, TSE, 2007.

que las negociaciones fueran de índole birregional. Los equipos centroamericanos nuevamente fueron incapaces de definir una estrategia de negociación conjunta, y como máximo establecieron vocerías únicas que eran ejercidas por el país en el cual se llevaba a cabo la ronda de negociación correspondiente. El establecimiento de la unión aduanera en Centroamérica, uno de los principales compromisos adoptados para la suscripción del ADA, tampoco llegó a concretarse.

La aprobación del acuerdo con la Unión Europea en los congresos nacionales fue considerablemente menos dramática para Centroamérica si se le compara con el proceso de aprobación del acuerdo con Estados Unidos. En términos comerciales, la Unión Europea no tiene el peso y la importancia económica que sí tiene el país norteamericano, y tampoco los europeos desencadenan pasiones de índole ideológica asociadas a la lucha antiimperialista que sí genera Estados Unidos en amplios sectores sociales de la región.

OBSTÁCULOS AL COMERCIO INTRARREGIONAL: LA TAREA INCONCLUSA DE LA UNIÓN ADUANERA Y LOS ALTOS COSTOS DEL COMERCIO TRANSFRONTERIZO

A pesar de la importancia comercial del mercado centroamericano para la mayor parte de miembros del SICA, la región muestra pocos avances en la consolidación de la unión aduanera y en la adopción de medidas efectivas que reduzcan los altos costos del comercio transfronterizo.

Han sido múltiples las declaraciones para establecer la unión aduanera y posteriormente alcanzar el mercado común, sin embargo, la realidad muestra que esas aspiraciones son más declara-

tivas que efectivas.¹⁴ Desde el periodo en el cual se institucionaliza el proceso de integración regional, los países centroamericanos han suscrito los siguientes acuerdos con la intención de alcanzar, en vano, la unión aduanera:

- Tratado General de Integración Económica Centroamericana suscrito en 1960 entre Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, al que se adhirió Costa Rica en 1962. Se constituye en el primer intento formal por construir la unión aduanera; sin embargo, el tratado adoleció de la definición de una hoja de ruta que marcara el camino a seguir. Las diferencias surgidas por la distribución de los costos y beneficios del comercio intrarregional y otra serie de eventos endógenos y exógenos, señalados previamente en este capítulo, dieron al traste con los objetivos del Tratado.
- En 1992 Guatemala, Honduras y El Salvador suscribieron el Acuerdo de Nueva Ocotepeque sobre Comercio e Inversión para establecer un arancel externo común y dio nacimiento al llamado “Triángulo Norte”.
- En 1995 entra en vigor el Protocolo de Guatemala que reiteró el compromiso de crear la unión aduanera e introduce la flexibilidad para que cada país alcance ese objetivo siguiendo su propio ritmo.

Previo y durante el proceso de negociación del CAFTA-DR y del ADA con la Unión Europea, se estableció la necesidad de que Centroamérica negociara como región y diera pasos significativos para establecer la unión aduanera. No obstante, la presión ejercida por

¹⁴ Guillermo Vásquez Vicente, *Integración económica y apertura comercial en Centroamérica*, Madrid, Plaza y Valdés, 2012.

sus contrapartes negociadoras, en la práctica los centroamericanos lograron solamente establecer vocerías únicas, pero sus equipos negociadores continuaron actuando en representación de los intereses de sus Estados nacionales y, con relación a la unión aduanera, ambos acuerdos comerciales han entrado en vigor y dicha unión no ha sido alcanzada.

- En el 2000, El Salvador y Guatemala suscriben el Convenio Marco para el establecimiento de una Unión Aduanera, al que se suman después Nicaragua y Honduras. Se definió el marco jurídico para establecer un servicio aduanero común, automatización de procesos, armonización de la legislación, aduanas yuxtapuestas y periféricas, entre otros. No se logró avanzar al no definir con claridad los mecanismos de captación y distribución de los ingresos aduaneros.
- En 2015, Honduras y Guatemala suscriben el Protocolo de Habilitación para la Implementación de la Unión Aduanera al que se adhirió El Salvador en 2018. El acuerdo busca establecer aduanas integradas y definir mecanismos de facilitación del comercio. Éste se constituye en el más reciente intento por concretar la unión aduanera en la región, pero los avances siguen siendo escasos, y, si consideramos las condiciones actuales y desavenencias entre los gobiernos de El Salvador y Honduras, y la inestabilidad política en la cual se encuentra inmersa Guatemala, este nuevo intento tiene perspectivas futuras negativas para alcanzar sus objetivos.

Los flujos comerciales intrarregionales también enfrentan obstáculos en las fronteras centroamericanas. En un estudio realiza-

Cuadro 2. Facilidades para realizar comercio transfronterizo en Centroamérica

Economía	Posición global en el ICT ^a	Cumplimiento fronterizo			
		Tiempo para exportar (horas)	Costo para exportar (dólares)	Tiempo para importar (horas)	Costo para importar (dólares)
España ^b	1	0	0	0	0
Belice	111	96	710	48	688
Costa Rica	73	20	375	80	420
El Salvador	44	24	128	36	128
Guatemala	83	36	310	72	405
Honduras	123	88	601	96	483
Nicaragua	85	72	240	72	400
Panamá	57	24	270	24	490
Rep. Dominicana	63	16	488	24	579

^a Índice de Comercio Transfronterizo (evalúa 190 países).

^b España ha sido seleccionada como parámetro comparativo debido a su posición en el ICT.

Fuente: elaboración propia con datos de Doing Business 2019.

do en el marco del Proyecto Regional de Usaid para Comercio y Alianzas de Mercado (PRUCAM/Usaid) en 2011, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) estimó que sólo la tramitología para el tránsito de mercancías entre Guatemala y Panamá consumían 11 horas, derivando en el incremento en los costos del transporte de carga. Estimaciones realizadas por el Banco Mundial¹⁵ establecieron un costo de 0.17 centavos de dólar por tonelada/kilómetro en el transporte de carga en Centroamérica comparado con los costos en Estados Unidos, que se ubican en el

¹⁵ Theresa Osborne, Maria Claudia Pachon y Gonzalo Enrique Araya, *What drives the high price of road freight transport in Central America?*, Banco Mundial, 2013, pp. 2 y 3.

rango entre 0.02 y 0.10 centavos de dólar; en Centroamérica los costos se ven afectados además por gastos adicionales en los cuales deben incurrir los empresarios en servicios de seguridad y pagos de “peajes”. Las continuas promesas de facilitación del comercio transfronterizo chocan con la discrecionalidad de los funcionarios aduaneros en la aplicación de la normativa y la escasa voluntad política para la resolución efectiva de los problemas y costos adicionales que se generan (véase Cuadro 2).

LA CONEXIÓN ENTRE DINÁMICAS POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES REGIONALES

La relevancia económica de Estados Unidos para Centroamérica hace que la región se encuentre continuamente atenta a los entresijos políticos del país norteamericano, y en los últimos años no ha existido mayor fuente de incertidumbre que la presidencia de Donald Trump. Continuamente amenazando a sus vecinos del sur con la construcción de un muro fronterizo, deportación masiva de inmigrantes, aplicación de aranceles y recortes o total eliminación de fondos de cooperación externa, Trump logró la renegociación del TLCAN y se estableció el denominado por Estados Unidos, Acuerdo de México-Estados Unidos y Canadá (T-MEC) imponiendo a sus socios una cláusula de salvaguarda que establece que si alguno de ellos constituye una alianza con un país que no tiene economía de mercado, el resto de integrantes puede salirse del T-MEC en un plazo de seis meses; esta cláusula está claramente orientada a disuadir el establecimiento de acuerdos comerciales con China.

Trump ha logrado que México, bajo el gobierno del izquierdista Andrés Manuel López Obrador, aplique medidas para tratar

de contener el flujo de migrantes centroamericanos que cruzan su territorio con destino hacia Estados Unidos y convertir a México y Guatemala, a través de la suscripción de un convenio, en tercer país seguro. Esto implica que cualquier persona que desee solicitar asilo en Estados Unidos podría llegar a México y mantenerse en dicho país mientras su petición es procesada, siendo responsabilidad de México la protección de los refugiados y garantizarles accesos a medios de subsistencia, que les permita tener un adecuado nivel de vida con miras a alcanzar la autosuficiencia. En el caso de Guatemala, los migrantes a los que les aplicaría el acuerdo son a los procedentes de Honduras y El Salvador. Es claro que las condiciones para ser un tercer país seguro no las cumplen México ni Guatemala, ni ningún otro país de la región, todos ellos con evidentes limitaciones para brindar seguridad y protección económica y social a sus propios ciudadanos, y cuyos índices de violencia son catalogados por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como una epidemia (a partir de una tasa de 10 homicidios por cada 100 mil habitantes). Durante 2019 en México, se reportaron 34 582 homicidios (95 diarios con una tasa de 27 por cada 100 mil habitantes); en ese mismo año, la tasa de homicidios de Guatemala se ubicó en 21.5, El Salvador 36.0 y Honduras 41.2.¹⁶

La respuesta de México, Centroamérica y América Latina en general ante las diatribas de Trump, que rayan en la xenofobia y discriminación, ha sido en términos generales pasiva. México ha carecido de apoyos internacionales para afrontar la difícil relación bilateral con Estados Unidos, y los gobiernos centroamericanos parecen adoptar posturas que traten de mantenerlos fuera de la aten-

¹⁶ Parker Asmann y Eimhin O'Reilly, "Balance de InSight Crime sobre los homicidios en 2019", en *InSight Crime*, 28 de enero, 2020. En <https://es.insightcrime.org/noticias/analisis/balance-homicidios-2019/> (fecha de consulta: 6 de marzo, 2020).

ción del presidente estadounidense. Sin embargo, ello no ha sido posible ante la crisis humanitaria generada a raíz de las caravanas de inmigrantes centroamericanos rumbo a Estados Unidos, que iniciaron en octubre de 2018 partiendo desde la ciudad hondureña de San Pedro Sula, sucediéndose seis caravanas hasta la última registrada en enero de 2019. Las penurias y continuas vejaciones que sufren los migrantes en el trayecto e incluso en centros de acogida en Estados Unidos han puesto al gobierno de este país en el ojo del huracán, por las violaciones a los derechos humanos que son denunciadas continuamente. La reacción de Donald Trump ha consistido en amenazar con la imposición de aranceles, endurecimiento de las medidas migratorias y con recortar o anular toda cooperación económica dirigida a los países del Triángulo Norte de Centroamérica por no hacer lo suficiente, según su percepción, para detener los flujos de migrantes.

Asimismo, Estados Unidos busca imponer a Centroamérica frenos o limitaciones en sus relaciones con China. Costa Rica fue el primer país de la región en establecer relaciones diplomáticas con China en 2007, le siguió Panamá en junio de 2017, República Dominicana en mayo de 2018 y El Salvador en agosto de 2018. La reacción de Estados Unidos fue la de amenazar a los últimos tres países con llevar a cabo un proceso de revisión de sus relaciones bilaterales si sus acercamientos a China persistían; para Estados Unidos, China es una seria amenaza a su seguridad nacional y ve con enorme preocupación la incursión de ésta en un espacio geopolítico sobre el cual ha ejercido históricamente su poder e influencia.

A la complejidad característica de los escenarios internacionales debe sumarse una nueva dinámica política que está tomando fuerza en Centroamérica, y que pone en ruta de colisión a ciertos

gobiernos de la región. Las diferencias y conflictos históricos entre Costa Rica y Nicaragua se han profundizado a partir de la represión llevada a cabo por el gobierno de Daniel Ortega a las protestas ciudadanas, iniciadas en abril de 2018 ante reformas impopulares a la seguridad social nicaragüense que han generado centenares de muertos y decenas de presos políticos. El gobierno de Costa Rica, dirigido por su presidente Carlos Alvarado Quezada, fue el más enérgico en condenar la deriva dictatorial de Daniel Ortega, y la inestabilidad política de Nicaragua ha significado además nuevos distanciamientos en el seno del proceso de integración regional.

A las críticas esgrimidas hacia el régimen de Ortega se ha sumado el presidente de El Salvador Nayib Bukele que, previo a su asunción a la máxima magistratura del país el 1º de junio de 2019, manifestó su distanciamiento no sólo de Ortega sino también del presidente de Honduras, Juan Orlando Hernández, a quien acusa de ostentar ilegítimamente el cargo por haber accedido a él a través de una reelección explícitamente prohibida en la Constitución hondureña (Art. 239), y que fue avalada a raíz de un recurso de inconstitucionalidad presentado a la Sala de lo Constitucional de la Corte Suprema de Justicia y aprobado por el Tribunal Nacional de Elecciones. El proceso electoral de noviembre de 2017, que declaró ganador a Juan Orlando Hernández estuvo signado por acusaciones de fraude, ilegalidad y plagado de irregularidad y errores sistémicos.¹⁷

Los problemas de gobernabilidad de Guatemala, sumida por una corrupción sistémica que se profundiza por la decisión del presidente Jimmy Morales, en 2017, de no prorrogar el mandato de la Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala

¹⁷ Organización de Estados Americanos, *Segundo Informe Preliminar de la Misión de Observación Electoral en Honduras*, Tegucigalpa, OEA, 2017.

(CICIG) más allá de septiembre de 2019, ha dejado la imagen internacional del país severamente dañada e incapaz de superar la grave crisis institucional que lo aqueja; en su último informe, la CICIG califica a Guatemala como un Estado capturado que ha sido cooptado por distintos tipos de cuerpos ilegales y aparatos clandestinos de seguridad, que coaligados buscan preservar el *statu quo* y la impunidad.¹⁸

Las diferencias manifiestas entre algunos de los gobiernos de la región han contribuido a la ralentización cada vez más evidente del avance del proceso de integración, aunque, por el momento, los flujos comerciales no se han visto mayormente afectados por tales discrepancias; sin embargo, los riesgos originados por situaciones políticas tienen el alto potencial de impactar negativamente el comercio intrarregional, así, por ejemplo, la crisis política de Nicaragua generó por sí sola un 24% de pérdidas en las ventas en el nivel regional durante 2018.¹⁹

CONCLUSIÓN

Los países centroamericanos están siendo expuestos a una serie de tensiones y dinámicas internas y externas que los están obligando a reconfigurar sus estrategias de participación económica internacional, que se han asentado fundamentalmente en la liberalización comercial, atracción de inversión extranjera directa, apertura económica y el fortalecimiento del proceso de integración regional.

¹⁸ Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala, *Guatemala: un Estado capturado*, Ciudad de Guatemala, CICIG, 2019.

¹⁹ Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano, “Pronunciamiento de la Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano”, FECAMCO. En <http://www.camaracolon.com/blog/pronunciamiento-de-la-federacion-de-camaras-de-comercio-del-istmo-centroamericano/> (fecha de consulta: 27 de junio, 2020).

El auge y caída del Socialismo del siglo XXI ha generado un fuerte impacto económico e ideológico para los gobiernos afines, y ya se observan en Centroamérica confrontaciones de índole política entre gobiernos a consecuencia de diferencias ideológicas entre sus líderes, las cuales, por el momento, no han entorpecido los flujos de bienes y servicios. Es importante destacar que los nuevos liderazgos políticos, que están emergiendo en la región, no se muestran o manifiestan particularmente propensos a dirigir esfuerzos para fortalecer el débil proceso de integración para convertirlo en una herramienta efectiva para enfrentar los retos que la nueva dinámica mundial está planteando.

Las estrategias comerciales de Centroamérica se ven condicionadas y entrelazadas cada vez más con temas que otrora se trataban desasociados del comercio, pero que se han vuelto prioritarios para la presidencia actual de Estados Unidos, tales como la inmigración ilegal, narcotráfico y lucha contra las pandillas; además del surgimiento de posturas nacionalistas y neoproteccionistas que plantean una amenaza para el actual sistema multilateral.

La necesidad de evitar la imposición de aranceles establecidos unilateralmente para el acceso al mercado estadounidense, la disminución o eliminación de fondos de cooperación o el endurecimiento de las medidas migratorias que afectarían los flujos de remesas enviados por los migrantes a sus familias en Centroamérica, se está convirtiendo en el talón de Aquiles de la política exterior de algunos países centroamericanos que se ven obligados a aceptar las exigencias de Trump. Sin ambigüedades, el actual presidente de Estados Unidos suele optar por blandir amenazas de índole económica, comercial o migratoria contra los países centroamericanos que no adoptan alguna medida exigida por él, ya sea porque éste considera que no realizan suficientes esfuerzos por

detener la inmigración y el narcotráfico o porque crea que diplomática o comercialmente se están acercando a China.

Esta nueva dinámica en las relaciones comerciales internacionales, marcadas por nacionalismos, xenofobia y proteccionismo, más las tensiones internas que se generan por las diferencias ideológicas, la debilidad institucional y de gobernabilidad presente en la mayor parte de países centroamericanos, han creado un escenario complejo que termina haciendo mella de forma silenciosa, pero sistemática en el proceso de integración regional que debilita la posición de Centroamérica en sus relaciones económicas con el mundo, y limitan su impacto en las tasas de crecimiento económico y de bienestar social.

A este escenario altamente complejo se sumó la crisis provocada por la pandemia del Covid-19, cuyo primer caso en Centroamérica fue detectado el 6 de marzo de 2020 en Costa Rica. Según estimaciones de la CEPAL²⁰ se prevé una caída del 4.0% en el valor de las exportaciones centroamericanas, entre otras afectaciones en los indicadores económicos y sociales; esta misma organización plantea que la única opción para mitigar los efectos de la pandemia en el mediano plazo es la configuración de un nuevo modelo de desarrollo que se base en una mayor integración regional.

²⁰ CEPAL, “América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19. Efectos económicos y sociales”, CEPAL. En https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45337/4/S2000264_es.pdf (fecha de consulta: 10 de abril, 2020).