

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía



**“EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES EN EL MARCO DE
LOS INCENTIVOS FISCALES Y FINANCIEROS IMPLEMENTADOS EN EL SALVADOR
DURANTE 1990-2008”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

CARLOS ALBERTO SIERRA CERRITOS
DANIA MELISSA LÓPEZ VÁSQUEZ
FRANCISCO SALVADOR ORELLANA MELGAR

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO(A) EN ECONOMÍA**

MARZO DE 2010

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : **Msc. Rufino Antonio Quezada Sánchez**

Secretario General : **Lic. Douglas Vladimir Alfaro Chávez**

Facultad de Ciencia Económicas

Decano : **Msc. Roger Armando Arias Alvarado**

Secretario : **M.A.E. José Ciriaco Gutiérrez Contreras**

Docente Director : **Licda. Gladys Del Carmen Flores**

Coordinador de Seminario : **Lic. Erick Castillo**

Marzo de 2010

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AGRADECIMIENTOS

Carlos Alberto Sierra Cerritos

Expreso mi agradecimiento a Dios a quien me debo, por haberme proporcionado todo lo necesario para salir adelante. A mis padres Ana Edys Cerritos y José Virgilio Sierra quienes representan lo que más quiero en este mundo, por brindarme su apoyo incondicional, su confianza y motivación. A mis hermanas/os, Idania, Romy, Lucy y José, que me brindaron su ayuda en momentos difíciles y cuando más lo necesitaba; a demás familiares que han estado pendientes a lo largo de mi carrera. A mis amigas y amigos en general. A mis maestros y demás profesionales a quienes debo mucho mi formación profesional. Y a mis compañeros de tesis por demostrarnos que el trabajo en equipo es más efectivo y que con planificación y consistencia las metas siempre se cumplen.

Dania Melissa López Vásquez

Agradezco a Dios por llenar mi vida de dichas y bendiciones. A mis padres Israel de Jesús López y Vilma Esperanza de López por su amor, esfuerzo y ejemplo de superación incansable; pues sin su presencia este logro no hubiera sido posible. A mis hermanos Roger y Michelle por su comprensión y sus consejos en todo momento; ustedes son mi más grande orgullo. A Henry por todo su amor y su apoyo incomparable. A mis maestros por la dedicación durante mi formación profesional. A mis compañeros de tesis, por todo el tiempo compartido a lo largo de la carrera, por su comprensión y paciencia para superar tantos momentos difíciles. Y a todos mis familiares y amigos que de una u otra manera estuvieron pendientes a lo largo de este proceso, brindado su apoyo incondicional.

Francisco Salvador Orellana Melgar

En sus incontables, inesperadas y grandiosas manifestaciones:

A través de mi padres la niña Margarita y Don Salva a quienes debo mi vida y quienes me bendicen a diario con su amor; de Ingrid y de Karla mis hermanas y mis amigas de siempre, de Cindy por su amor y su apoyo incondicional; de mis amigos Luis, Daniel, Mike, Melvin y Juan Carlos por su amistad sincera; de mis compañeros de tesis y también amigos Carlos y Melissa por su franqueza y apoyo; y de mis compañeros de clase. A través de cada prueba y en cada detalle...a Dios.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
GENERALIDADES	v
OBJETIVOS	v
CAPITULO I. ANTECEDENTES DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR EN EL SALVADOR	1
1.1 EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR EN EL SALVADOR	1
1.2 MARCO LEGAL DE LOS INCENTIVOS FISCALES DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.	6
1.2.1 LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	6
1.2.2 LEY DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y DE COMERCIALIZACIÓN.....	7
1.2.3 LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS (IVA).....	8
1.3 INCENTIVOS FINANCIEROS DE APOYO AL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.	9
1.3.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS DE APOYO AL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.....	9
a) Banco Multisectorial De Inversiones.....	9
b) Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	12
c) Banca Comercial de El Salvador.	13
d) Fondo de Fomento de Exportaciones.....	15
CAPITULO II: MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	17
2.1 POLÍTICAS ECONÓMICAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN.	17
2.2 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y APERTURA COMERCIAL	19

2.3 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EXPORTACIONES	21
2.4 POLÍTICA DE PROMOCIÓN Y FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	22
2.4.1 PROPÓSITOS ESPECÍFICOS DE LA PROMOCIÓN Y EL FOMENTO EXPORTADOR....	22
2.4.2 ENTORNO INSTITUCIONAL O MARCO REGULATORIO	23
2.5 TIPOLOGÍA DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN Y FOMENTO DE EXPORTACIONES	24
2.6 INDICADORES PARA EVALUAR EL COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES.....	25
2.6.1 POSICIÓN COMERCIAL DE LAS EXPORTACIONES	25
a) Indicadores Relativos de Comercio Exterior	25
b) Proporciones de Comercio en el Intercambio Comercial Mundial	27
2.6.2 ESTRUCTURA Y DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES.....	27
a) Clasificación básica de las exportaciones: tradicionales y no tradicionales.....	28
b) Sistema arancelario centroamericano (SAC).....	28
c) Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).....	29
d) Clasificación Internacional Según Intensidad Tecnológica (CIIT)	30
e) Dinamismo de las exportaciones	31
2.6.3 DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	34
a) Índice de Concentración / Diversificación de Herfindahl Hirschmann (IHH)	36
b) Índice de Theil	36
c) Diversificación de empresas	37
2.6.4 ESPECIALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES	38
a) Índice de Trade Overlap (ITO).....	38
CAPITULO III. EVALUACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES. PERIODO 1990-2008.....	40
3.1 EVOLUCIÓN DE LOS INCENTIVOS FISCALES DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.	40
3.1.1 IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y LEY DEL IVA.....	40
3.1.2 IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY DE ZONAS FRANCAS Y RECINTOS FISCALES.....	42

3. 2 FINANCIAMIENTO OTORGADO AL SECTOR EXPORTADOR	45
3.2.1 CRÉDITO DEL BMI	45
3.2.2 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO OTORGADO AL SECTOR EXPORTADOR	46
3.2.3 EVOLUCIÓN DEL COFINANCIAMIENTO PARA EXPORTACIONES: FONDO DE FOMENTO DE EXPORTACIONES (FOEX).....	46
3.3 COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES DE ANÁLISIS	47
3.3.1 POSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL COMERCIO EXTERIOR.	48
a) Intercambio Comercial con Respecto al Comercio Mundial.....	48
b) Exportaciones en Relación al Producto Interno Bruto.....	50
c) Participación de las Exportaciones por Habitante en el Intercambio Comercial.	51
3.3.2 ESTRUCTURA Y DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR.	53
a) Clasificación Básica de las Exportaciones: Tradicionales y no Tradicionales.....	53
b) Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).....	56
c) Clasificación Internacional de las Exportaciones por Intensidad Tecnológica (CIIT).	59
d) La Combinación de las Ganancias de Participación en las Exportaciones Totales y el Mayor Crecimiento Exportador.	63
3.3.3 DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	64
a) Diversificación de las Exportaciones Según Destinos.	64
b) Diversificación por Productos de Exportación.....	66
i) Índice IHH	66
ii) Índice de THEIL	67
i) Diversificación Según Sector	68
ii) Diversificación Según número de Productos.....	69
3.3.4. ESPECIALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES	69
3.4 POLÍTICAS DE FOMENTO AL SECTOR EXPORTADOR Y SU RELACIÓN CON EL COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES.....	71
3.4.1 VINCULACIÓN DE LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA.	72

3.4.2 OTROS HECHOS ECONÓMICOS Y SOCIALES VINCULADOS CON LAS EXPORTACIONES.....	75
CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	80
4.1 CONCLUSIONES.....	80
4.1.1 INCENTIVOS FISCALES Y FINANCIEROS.....	80
4.1.2 RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	81
a) Posición.....	81
b) Composición y Dinamismo.....	81
c) Diversificación.....	83
d) Especialización.....	84
4.1.3 VINCULACIÓN DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LAS EXPORTACIONES Y LOS INCENTIVOS FISCALES Y FINANCIEROS.....	84
4.1.4 ACCIONES, MEDIDAS, PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS Y OTROS HECHOS RELACIONADOS.....	85
4.2 RECOMENDACIONES.....	87
BIBLIOGRAFÍA.....	90
ANEXOS.....	93

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1 El Salvador: Instrumentos Financieros de la Banca Comercial para el Fomento de las Exportaciones.....	14
Cuadro 2.1 Aporte máximo por modalidad del financiamiento.....	15
Cuadro 3.2 Indicadores relativos de comercio exterior.....	26
Cuadro 4.2 Indicadores de participación en intercambios mundiales.....	27
Cuadro 5.2 Clasificación Uniforme para El Comercio Internacional (CUCI)	30
Cuadro 6.3 El Salvador: Principales indicadores relativos a las zonas francas (2002-2008)	44
Cuadro 7.3 El Salvador: Indicadores de Posición Comercial.....	49
Cuadro 8.3 El Salvador: Tratados Comerciales suscritos.....	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. El Salvador: Montos desembolsados en concepto de devolución a exportadores (1991-2008).....	41
Gráfico 2. El Salvador: Número de solicitudes atendidas (Draw Back)	41
Gráfico 3. El Salvador: Crédito otorgado por el bmi (1997-2008)	45
Gráfico 4. El Salvador: Crédito del sistema financiero para el sector exportador (1985-2008).....	46
Gráfico 5. El Salvador: Fondos colocados por FOEX (2002-2008).....	47
Gráfico 6. El Salvador: Exportaciones en el comercio mundial (1990-2008)	50
Gráfico 7. El Salvador: Posición de las exportaciones con respecto al PIB..... (1990-2008)	51
Gráfico 8. El Salvador: Comercio exterior por habitante (1990-2008)	52
Gráfico 9. El Salvador: Composición de las exportaciones totales (1991-2008).....	54
Gráfico 10. El Salvador: Tasa de crecimiento de las exportaciones: tradicionales y no tradicionales (1994-2008).....	55
Gráfico 11. El Salvador: Estructura de las exportaciones según CUCI (1994-2008)	57
Gráfico 12. El Salvador: Crecimiento promedio de las exportaciones según la CUCI (1990-2008)	59
Gráfico 13. El Salvador: Estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica (1990-2008)	60
Gráfico 14. El Salvador: Estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica 1994 y 2008 (% del total)	61
Gráfico 15. El Salvador: Crecimiento de las exportaciones según la CIIT (1994-2008)	62
Gráfico 16. El Salvador: Dinamismo de las exportaciones (1994-2008).....	63
Gráfico 17. El Salvador: Índice IHH por destino de exportaciones (1994-2008).....	65

Gráfico 18. El Salvador: IHH según productos, (1994-2008).....	66
Gráfico 19. El Salvador: Índice de Theil, (1994 – 2008).	67
Gráfico 20. El Salvador: Número de empresas exportadoras por sector (año 2009).....	68
Gráfico 21. El Salvador: Empresas agrupadas según productos exportados.....	69
Gráfico 22. El Salvador: Índice de Trade Overlap (1994-2008).	70

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N°1	
El Salvador: Posición de las exportaciones en el comercio mundial (1990-2008).....	93
Anexo N°2	
El Salvador: Posición de las exportaciones en relación al Producto Interno Bruto.	94
Anexo N°3	
El Salvador: Participación de las exportaciones por habitante en el intercambio comercial.	95
Anexo N°4	
El Salvador: Estructura de las exportaciones según la clasificación básica: tradicionales y no tradicionales en valores en millones de dólares y tasa de variación anual. 1991-2008.....	96
Anexo N°5	
El Salvador: Estructura de las exportaciones según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI).	97
Anexo N°6	
El Salvador: Estructura de las exportaciones internacional según Intensidad Tecnológica (CIIT).	98
Anexo N°7	
El Salvador: Combinación de las ganancias de participación en las exportaciones totales y el mayor crecimiento exportador.	99
Anexo N° 7.A	
El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Estrellas Nacientes (1994-2008)	100
Anexo N° 7.B	
El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Oportunidades Perdidas (1994-2008).....	102
Anexo N° 7.C	
El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Estrellas Menguante (1994-2008)	103
Anexo N° 7.D	
El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Retrocesos	105
(1994-2008).....	105

Anexo N° 8.A	
El Salvador: Diversificación de las exportaciones según destinos.....	107
Anexo N° 8.B	
El Salvador: Diversificación de las exportaciones de productos.....	108
Anexo N° 8.C	
El Salvador: Diversificación de las exportaciones de productos.....	109
Anexo N° 9. A	
El Salvador: Vinculación de los indicadores de evaluación con las incentivos fiscales y financieros: Posición.....	110
Anexo N° 9. B	
El Salvador: Vinculación de los indicadores de evaluación con las incentivos fiscales y financieros: Dinamismo	111
Anexo N° 9. C	
El Salvador: Vinculación de los indicadores de evaluación con las incentivos fiscales y financieros: Diversificación	112
Anexo N° 9. D	
El Salvador: Vinculación de los indicadores de evaluación con las incentivos fiscales y financieros: Especialización.....	113

SIGLAS UTILIZADAS

ASI	Asociación Salvadoreña de Industriales
ASTM	American Society for Testing Materials (por sus siglas en inglés).
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCR	Banco Central de Reserva de El Salvador
BFA	Banco de Fomento Agropecuario
BM	Banco Mundial
BMI	Banco Multisectorial de Inversiones
CAUCA	Código Aduanero Uniforme Centroamericano
CCT	Certificado de Compensación Tributaria
CDT	Certificado de Descuento Tributario
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CII	Comercio Intra-Industrial
CIIT	Clasificación Internacional según Intensidad Tecnológica
CNCE	Consejo Nacional de Comercio Exterior
CODEXI	Comisión de Desarrollo de las Exportaciones e Inversiones
COMTRADE	United Nations Commodity Trade Statistics Database (por sus siglas en inglés).
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
EE. UU	Estados Unidos de Norte América
FEDECREDITO	Federación de Cajas de Crédito
FIGAPE	Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOB	Free on Board (por sus siglas en inglés).
FOEX	Fondo de Fomento a las Exportaciones
FOEX	Fondo de Fomento de Exportaciones
FOEXCA	Fomento de las Exportaciones Centroamericanas
FONDEPRO	Fondo de Desarrollo Productivo
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
IHH	Índice de Concentración / Diversificación de Herfindahl Hirschmann
INAZUCAR	Instituto Nacional de Azúcar
INCAFE	Instituto Nacional del Café
ISCE	Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior
ISE	Industrialización por Sustitución de Exportaciones
ITCER	Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real
ITO	Índice de Trade Overlap
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LZFRF	Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales

MCCA	Mercado Común Centroamericano
MICE	Ministerio de Comercio Exterior
MINEC	Ministerio de Economía de El Salvador
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
MSI	Modelo de Sustitución de Importaciones
N.E.P	No Especificado (o incluido) en otra Parte
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development (por sus siglas en inglés).
OFE	Organismo de Financiamiento de las Exportaciones
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG's	Organizaciones No Gubernamentales
OPE	Organismo de Promoción de las Exportaciones
PAE	Programas de Ajuste Estructural
PEE	Programas de Estabilización Económica
PIB	Producto Interno Bruto
PNCES	Programa Nacional de Competitividad de El Salvador
PROGAIN	Programa Especial de Garantía para la Agricultura Intensiva y la Agroindustria
PROGRARA	Programa de Garantía Agropecuaria
SA	Sistema Armonizado
SAC	Sistema Arancelario Centroamericano
SPNF	Sector Público No Financiero
TLC	Tratados de Libre Comercio
UE	Unión Europea
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
WFC	Wells Fargo Century (por sus siglas en inglés)

RESUMEN EJECUTIVO

El Salvador desde finales de 1989 emprendió un intenso proceso de reformas económicas, jurídicas e institucionales, promovidas principalmente por los organismos financieros internacionales (Fondo Monetario Internacional FMI, Banco Mundial BM) y posteriormente dirigidas por entidades públicas. Durante este proceso se modificaron el entorno, las condiciones y los espacios en los cuales operan los agentes relacionados con el comercio exterior. En esas reformas, se encuentran políticas económicas hacia el sector exportador, que tenían como propósito el fomento y promoción de las exportaciones. Es así como surgen los principales incentivos vigentes en los últimos 20 años a favor de las exportaciones.

El presente estudio evalúa el desempeño de las exportaciones desde 1990 hasta 2008 a través de indicadores especializados de comercio exterior, teniendo de referencia los incentivos fiscales y financieros implementados para el fomento de las exportaciones. El cual tuvo como objetivos principales, identificar los principales incentivos fiscales y financieros para el fomento y promoción de las exportaciones; desarrollar una evolución económica de las exportaciones en aspectos relacionados con la posición comercial, la estructura, el dinamismo, la diversificación y la de especialización. Vincular de los incentivos a las exportaciones con los resultados obtenidos de la evaluación económica.

Los principales incentivos fiscales para el fomento de las exportaciones se resumen en la devolución del 6% del valor FOB; en beneficios sobre los impuestos sobre la renta, la transferencia de bienes raíces y sobre el activo. La tasa cero de impuesto a las exportaciones y la devolución del IVA. Los incentivos financieros se hacen efectivos en líneas de crédito de pre-exportación, de exportación, y de garantías.

La posición de las exportaciones salvadoreñas con respecto al comercio internacional ha sido mínima, al mantenerse por debajo del 0.03%; la composición y el dinamismo de las exportaciones totales muestran cambios que han relegado a las exportaciones tradicionales por productos no tradicionales y de maquila, permitiendo clasificar al 29% de los productos como estrellas nacientes o sectores estratégicos; en la diversificación los productos han mostrando una tendencia favorable constituyendo una canasta "diversificada"; sobre la especialización, la economía sin abandonar su situación histórica de comercio inter-industrial, se está acercando gradualmente al comercio intra-industrial.

El fomento de las exportaciones pretendió mejorar la posición que ocupaban las exportaciones en el mercado mundial y regional. Se intentaba modificar gradualmente la estructura de exportaciones e incidir en el crecimiento y desarrollo de la producción exportable; se procuraba reducir la dependencia histórica

de un número mínimo de productos y destinos de exportación. Sin embargo, en relación a la configuración de la especialización del comercio exterior salvadoreño, no se encontraron vínculos directos con tales mecanismos.

El crecimiento y desarrollo de las exportaciones, requiere de políticas dirigidas hacia cinco ejes estratégicos: mejorar la posición competitiva de las exportaciones; fortalecer los productos estratégico; reforzar la diversificada estructura de productos de exportación y crear ventajas competitivas, a fin de hacer efectivos los beneficios de los acuerdos de libre comercio; e iniciar un proceso constante de transferencia tecnológica, innovación y aprendizaje.

INTRODUCCIÓN.

En el actual contexto económico internacional, en donde cada vez más las economías se ven en la necesidad de fomentar la actividad comercial y la búsqueda de nuevos mercados y en donde las relaciones comerciales se vuelven una pieza fundamental para el desarrollo social y económico de las naciones; no puede pasarse por alto la importancia que toma dentro de ello, el desarrollo de políticas comerciales acordes a dichas exigencias. Además, no puede obviarse de igual forma la necesidad de las economías latinoamericanas por salir de la condición de países proveedores de materias primas en que han quedado sumergidas tras la pasada división internacional del trabajo. De allí que estudios relacionados al desempeño de las exportaciones, revisten particular importancia por cuanto posibilitan un panorama de la situación actual y permiten tomar decisiones gubernamentales en base a ello. El presente estudio abarca en ese sentido, una evaluación económica de las exportaciones en base a la evolución de los últimos 18 años, específicamente 1990-2008.

En el capítulo I se presenta una descripción sobre las principales políticas económicas de fomento al comercio exterior implementadas en El Salvador a partir de 1990, haciendo énfasis en los incentivos fiscales enmarcados en tres leyes principales y en los incentivos de carácter financiero, identificando los principales instrumentos e instituciones relacionadas.

En el capítulo II se encuentra la definición teórica conceptual con respecto a las políticas de fomento a la exportación necesaria para el desarrollo del tema. Se presenta la relación teórica que existe entre las exportaciones y el crecimiento económico, así como también los objetivos y propósitos que subyacen tras las políticas de promoción y fomento de las exportaciones. Posteriormente, se hace referencia al papel que juega el marco institucional dentro del fomento a las exportaciones y su relación con el crecimiento; luego, se tipifican los instrumentos utilizados para conseguir los objetivos de las políticas en materia de comercio exterior. Finalmente, se describe la tipología de los indicadores especializados en materia de comercio exterior, los cuales servirán como herramientas para el desarrollo de la investigación y se detalla teóricamente cada una de las variables que han sido consideradas para la evaluación económica de las exportaciones: posición, composición, dinamismo, diversificación y especialización de las exportaciones.

En el capítulo III, se realiza una evaluación económica de las exportaciones de bienes en El Salvador durante el periodo de 1990 a 2008, desde la metodología propuesta por los indicadores especializados en comercio exterior y a partir de las variables anteriormente descritas. Esto permite tener un panorama amplio de la situación actual de las exportaciones en comparación con el comercio mundial y en base a su propio desempeño. Luego, se realiza una vinculación entre las medidas de política comercial de fomento a las exportaciones, con el fin de encontrar aspectos relacionados con los resultados de la evaluación. Así mismo, se incluyen en el análisis, otras medidas gubernamentales concernientes al desarrollo del sector exportador y otros hechos económicos internos y externos que se considera pudieron influenciar el comportamiento de las exportaciones.

Finalmente en el capítulo VI, se presentan una serie de conclusiones que permiten extraer una síntesis de los principales resultados obtenidos durante el desarrollo de la investigación, además, se plantean recomendaciones a fin de proponer lineamientos generales que busquen incidir en el crecimiento y desarrollo del sector exportador.

GENERALIDADES

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar una evaluación económica de las exportaciones de bienes en el marco de los incentivos fiscales y financieros para el fomento de las exportaciones en El Salvador durante 1990-2008.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar los principales incentivos fiscales y financieros implementados en El Salvador en el marco de las medidas de política comercial para el fomento de las exportaciones de bienes.
- Desarrollar una evaluación económica de las exportaciones a través de un conjunto de indicadores especializados de comercio exterior en aspectos relacionados a la posición, composición, dinamismo, diversificación y especialización.
- Vincular las principales medidas de política económica para el fomento de las exportaciones con los resultados obtenidos de la evaluación económica de las exportaciones de bienes.
- Formular un conjunto de conclusiones y recomendaciones que sintetizen los aspectos más relevantes derivados del desarrollo de la investigación.

CAPITULO I. ANTECEDENTES DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR EN EL SALVADOR

Las políticas económicas de fomento a las exportaciones en El Salvador han estado concentradas en diferentes acciones a lo largo del tiempo, todas con la finalidad de lograr mejoras en el comportamiento y evolución de las exportaciones totales. A continuación se realiza un recuento histórico de las diferentes políticas económicas de fomento al comercio exterior implementadas en El Salvador.

1.1 EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR EN EL SALVADOR

Entre 1780-1800, se desarrolló la producción del añil, y El Salvador empezó a consolidarse como uno de los principales productores y exportadores de este producto en la región centroamericana. La disminución del precio y de la producción del añil en 1850 como consecuencia del descubrimiento de la anilina, condujo gradualmente a la decadencia del añil como principal producto de exportación y condicionó el surgimiento del café. El café durante entre 1850-1950 contribuyó aproximadamente con el 95% de la totalidad de exportaciones; posteriormente, formaron parte de las exportaciones: el algodón, la caña de azúcar y la pesca de camarones. Más adelante Entre 1950 a 1979 las políticas públicas se orientaron a la implementación del Modelo de Sustitución de Importaciones-MSI-, que se caracterizó por una fuerte protección del aparato productivo, a través de altos aranceles y otras barreras no arancelarias a la importación, con la finalidad de reducir la dependencia externa, diversificar la economía nacional y reforzar el poder de compra del país. Se pretendió mediante este modelo reducir las importaciones de bienes de consumo final y, en la medida de lo posible, de materias primas y de bienes de capital, y producirlos internamente. Para ello, fue necesario incentivar la inversión industrial a través de políticas focalizadas como: proteccionismo, fácil acceso a crédito, exoneración fiscal; e invertir en infraestructura productiva de largo plazo¹.

¹ Estas ideas tuvieron su gestación dentro del seno de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con su principal promotor Raúl Prebisch, cuyos escritos en la década de los cincuenta apoyaron este tipo de modelo económico.

Una de las ideas tras estas medidas era permitir el desarrollo de la actividad manufacturera bajo la teoría de la industria naciente, la cual considera que la única senda hacia el desarrollo es a través de la

industrialización, y que, para los países menos desarrollados debe existir una protección temporal que permita proteger a las nuevas empresas del sector industrial, de la amenaza que representaban los bienes industriales provenientes de los países desarrollados, que disponen de un aparato industrial competitivo.

Dicho proceso de industrialización pretendió llevarse a cabo de manera regional a nivel centroamericano y estuvo acompañado de la firma de tratados bilaterales entre los países del istmo; y de un tratado regional, es así como en diciembre de 1960 se suscribió el Tratado General de Integración Económica Centroamericana que entró en vigencia en junio del año siguiente, conformándose el Mercado Común Centroamericano -MCCA-, con el objetivo de lograr inicialmente una unión aduanera en la región y fortalecer el comercio.

Cabe resaltar que el proceso sustitutivo de importaciones tuvo su auge en la época del MCCA; sin embargo, a pesar de los beneficios que este modelo pudo significar en términos de empleo e ingresos, trajo consigo una serie de problemas que repercutieron en la balanza de pagos, en parte porque se trataba de un modelo que demandaba grandes cantidades de materias primas y bienes de capital para producir bienes sustitutivos de importación.

Para fomentar el desarrollo de productos industriales, artesanales y agropecuarios no tradicionales fuera del MCCA, se promulgó en 1970 la primera Ley de Fomento de las Exportaciones²; que además pretendía aprovechar la capacidad industrial instalada para la utilización de la abundante mano de obra y como fuente de ingreso de divisas; contemplando el otorgamiento de una serie de incentivos fiscales (exoneración de impuestos sobre la renta) para empresas productoras y comercializadoras exportadoras.

² Decreto Legislativo 148, de diciembre de 1970.

La segunda Ley de Fomento a las Exportaciones³ fue promulgada en 1974; tuvo como objetivo principal mejorar las condiciones sociales y económicas de la población a través de la creación de mayores oportunidades de trabajo. Uno de sus principales incentivos fiscales fue el “Certificado de Compensación Tributaria -CCT-” aplicable para aquellas empresas que exportaban productos no tradicionales con un máximo del 15% de su producción total anual. Este incentivo retornaba hasta un 10% del valor FOB de cada exportación sirviendo exclusivamente para el pago de impuestos directos e indirectos. Además propició la creación del régimen de Zonas Francas Industriales y comerciales de Exportación, otorgadas a la administración pública, que concedían exenciones fiscales sobre el pago de impuestos, gravámenes y contribuciones fiscales

Al mismo tiempo se creó el Consejo Nacional de Comercio Exterior -CNCE-, en el que participaban, únicamente representantes del sector público, que fue designado como el organismo encargado de la formulación y dirección de la política estatal de comercio exterior; y sus funciones principales eran la de ejecutar la política nacional de comercio exterior y balanza comercial. Además se creó el Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior –ISCE- con la misma legislación; como ente ejecutor de la política de comercio exterior definido por el CNCE; sus funciones básicas se orientaban al fomento y diversificación de exportaciones principalmente.

Si bien en El Salvador hasta los años setenta el enfoque de la MSI pareció funcionar, no obstante la economía empezó a desacelerarse a finales de los años setenta y principios de los ochenta con una tasa de crecimiento promedio de 3,8%⁴ por año y de esta forma; el modelo agro exportador que había sido recuperado en el período de 1950–1979 entró en crisis para el principio de los ochenta y que se identifican como la década pérdida.

³ Decreto Legislativo 81, de septiembre de 1974.

⁴ Cifras Según BCR.

En esta etapa se potenció la industria manufacturera para la exportación, mediante un modelo que podría calificarse como Industrialización por Sustitución de Exportaciones -ISE-⁵, visión vinculada a la División Internacional del Trabajo Industrial. De esta forma la política adoptada coherente con el desarrollo de las zonas francas y otros sectores de la economía en general, se orientaba a la promoción de los productos de exportación dirigidas por las políticas de promoción de exportaciones y fomento a la industrialización contenidas en el plan de Desarrollo Económico y Social de 1973-1977; de aquí que se consideró necesario el establecimiento de incentivos fiscales para empresas exportadoras fuera de Centroamérica; la adopción de medidas cambiarias y el establecimiento de zonas francas para exportación.

El resultado de la estrategia fue una forma distorsionada de industrialización, inclinada hacia la producción de bienes de consumo. La mayor parte del proceso siguió ligado al desarrollo de diversas actividades agroindustriales, como las vinculadas al procesamiento de la caña de azúcar y del algodón. La actividad propiamente industrial estuvo dominada por los rubros "tradicionales" -alimentos, bebidas y tabaco-, aun cuando una parte creciente de la dinámica industrial se sustentó en la producción de bienes manufacturados como textiles, papel y productos químicos y farmacéuticos.

En 1986 se creó la tercera Ley de Fomento a las Exportaciones, que a su vez convergió en los mismos principios que la ley anterior, o sea mejorar la competitividad en relación con la capacidad exportadora del resto de países. A partir de la promulgación de esta ley, se crea el Ministerio de Comercio Exterior – MICE- y se deroga la legislación correspondiente a la creación del Consejo Nacional de Comercio Exterior y del ISCE, convirtiéndose en el máximo organismo en materia de comercio exterior. Uno de los incentivos creados fue el Certificado de Descuento Tributario -CDT-, el cual otorgaba un porcentaje no mayor al 30% del valor FOB de la exportación. Los incentivos otorgados por la ley de 1986 se aplicaron a un mayor número de productos que la ley anterior, incluyendo a los productos agropecuarios tradicionales semi elaborados –Agroindustria-.

⁵ Vidal, Villa y Martínez, Peinado. Economía Mundial, Capítulo XV, Pág. 221-224.

En cuanto a la zona franca se determina que podrán ser administradas por el Estado o por personas particulares, nacionales o extranjeras. Se mantiene la exención del pago de impuesto por la internación de mercancías y materias primas a zonas francas destinadas a exportar.

Se creó también de manera informal, la Comisión de Desarrollo de las Exportaciones e Inversiones – CODEXI-, conformada por varios ministros de estado y representantes del sector privado. En 1989 se derogó la creación del MICE y se traspasaron las funciones de promoción de las exportaciones al Ministerio de Economía, creándose la Dirección de Promoción de Inversiones y Exportaciones y el Departamento de Incentivos Fiscales, así como una Dirección de Zonas Francas.

EL MICE tomó el control del Instituto Nacional de Azúcar –INAZUCAR- y el Instituto Nacional del Café –INCAFE- estatizando la exportación de los productos más importantes.

Para abril de 1988 fue emitida la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión, la cual tenía como objetivo fomentar y garantizar la inversión extranjera regulando los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros. Al mismo tiempo, pretendía incrementar la productividad, la generación de empleo y el aumento de la diversificación. Si bien no es un incentivo directo, esta medida pretendía aumentar el número de empresas exportadoras.

En década de los noventa se aplicaron en el país dos programas de orientación neoliberal: Programas de Ajuste Estructural –PAE- y Programas de Estabilización Económica –PEE-, bajo la concepción teórica que es necesario disminuir las competencias del Estado como resultado de su “ineficiencia natural”, las distorsiones ocasionadas por el sector público en los mercados y el desincentivo para la producción de cualquier tipo de regulación estatal; se identifica al Sector Público No Financiero –SPNF- como la fuente generadora de inestabilidad macroeconómica.

Los PAE fueron diseñados bajo lineamientos del Banco Mundial –BM- y comprendían dos elementos esenciales: la liberalización de la economía y la reforma del Estado. Los PEE en cambio, por el Fondo Monetario Internacional –FMI-, y consistieron en un conjunto de políticas de estabilización que intentaron corregir los excesivos déficit de los presupuestos públicos y de la balanza de pagos. Los objetivos fundamentales eran alcanzar el equilibrio externo e interno de la economía.

1.2 MARCO LEGAL DE LOS INCENTIVOS FISCALES DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.

La economía salvadoreña en su desarrollo ha elaborado e implementado leyes que permitirán fomentar las exportaciones como un mecanismo de fortalecimiento económico en el comercio exterior, entre las cuales se encuentran:

1.2.1 LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Esta ley creada en 1990, derogó por completo la Ley de 1986, y tuvo su última modificación en 1997⁶. Su objeto es promover las exportaciones de bienes y servicios fuera del área centroamericana, por medio de instrumentos adecuados que permitan a los titulares de empresas exportadoras, la eliminación gradual del sesgo anti-exportador generado por la estructura de protección a la industria de sustitución de importaciones.

Los beneficios que otorga esta ley son:

- Devolución del 6% (Draw Back) del valor FOB de las exportaciones fuera de Centroamérica, cuyo valor haya sido ingresado al mercado cambiario.
- Los exportadores están afectos a una tasa cero por ciento del Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- Exoneración de los impuestos por la importación de materias primas, para aquellas operaciones de maquila parcial o temporal.

Gozan de los beneficios de esta Ley, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, titulares de empresas que exporten bienes y servicios salvadoreños fuera del área centroamericana, se exceptúan las exportaciones de productos minerales metálicos y no metálicos provenientes de la explotación del subsuelo.

⁶ Decreto Legislativo 460, de marzo de 1990.

En un principio los productos tradicionales, como café, azúcar y algodón, no gozaban de dicho beneficio, sin embargo, previa calificación de los Ministerios de Hacienda y de Economía, el café y el azúcar que incorporen como mínimo un 30 % de origen nacional -calculado a partir del valor agregado generado en la fábrica-, pueden beneficiarse de dicha devolución para: el café "orgánico" o "gourmet" y el azúcar refinado la devolución se aplica independientemente del contenido nacional. Además, estos beneficios son aplicables incluso a las actividades de maquila, sobre el monto del valor agregado. La devolución es hecha en un periodo máximo de 45 días, una vez comprobado el ingreso de divisas generado por la exportación.

1.2.2 LEY DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES Y DE COMERCIALIZACIÓN.

En 1990 se aprobó la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales; creando por primera vez un marco legal relacionado exclusivamente con las Zonas Francas y Recintos Fiscales. En esta ley se entiende por Zona Franca el área del territorio nacional, donde las mercancías que en ella se introduzcan, son consideradas fuera del territorio aduanero nacional, respecto de los derechos de importación y de exportación y por tanto sujetas a un régimen y marco procedimental especial y un Recinto Fiscal como el área del territorio nacional sujetas a un trámite aduanero especial, consistente en la suspensión de derechos e impuestos a la importación de mercancías para ser reexportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación, pero en cuanto a los beneficios fiscales, obtienen los mismos que las empresas acogidas al régimen de zonas francas. El propósito de esta ley fue: crear la posibilidad de que empresas nacionales y extranjeras dedicadas a la producción de bienes y servicios vinculados con las actividades de exportación, pudiesen establecerse en parques industriales bajo un régimen de excepción; pero además, la posibilidad de que estas empresas se ubicaran en los denominados recintos fiscales, en los que, fuera de un parque industrial, pudiesen obtener los mismos beneficios⁷.

⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. 2002-2003. La política de Promoción y Fomento de Exportaciones de Bienes en México, Centroamérica y el Caribe. p.p. 122-144.

En 1998 se promulgó una nueva Ley de Zonas Francas, denominada Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización⁸ con el propósito de modernizar la legislación vigente; regular el funcionamiento de Zonas Francas; y Depósitos para Perfeccionamiento Activo; así como también, los beneficios y responsabilidades de los titulares de empresas que desarrollen, administren o usen las mismas.

Al igual que las leyes aprobadas anteriormente y que tienen relación con el proceso de exportación, basa su estructura en una serie de incentivos y beneficios fiscales, específicamente en la exención de impuestos para las personas naturales y jurídicas, nacionales o extranjeras que se establezcan o funcionen en estas zonas.

Los beneficios de esta ley se reflejan en: Exención total de los impuestos que graven la importación de maquinaria y equipo necesarios para la producción exportadora; Libre interacción de materias primas necesarias para la actividad exportadora; Exención del impuesto que grava la importación de lubricantes y combustibles cuando estos no se produzcan en el país; Exención del Impuesto sobre la Renta; y Exención total de los impuestos municipales sobre el activo y el patrimonio de la empresa. Cabe mencionar que estos beneficios otorgados por las leyes anteriormente descritas, son mutuamente excluyentes.

1.2.3 LEY DE IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS (IVA).

Ley que establece principalmente que: las exportaciones estarán afectas a una tasa del cero por ciento, bajo las normas especiales sobre la transferencia de bienes y prestaciones de servicios al exterior. Estas afectan a las exportaciones consistentes en transferencias de dominio definitivas de bienes muebles corporales, destinados al uso y consumo en el exterior y las prestaciones de servicios realizadas en el país a usuarios que no tienen domicilio ni residencia en él y los servicios que estén destinados a ser utilizados exclusivamente en el extranjero o sean calificados como exportación por la Dirección General

⁸ Decreto Legislativo. No. 405, de fecha 3 de septiembre de 1998, publicada en el Diario Oficial No. 176, Tomo 340, de fecha 23 de septiembre de 1998 y sus reformas.

1.3 INCENTIVOS FINANCIEROS DE APOYO AL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.

Los incentivos a las exportaciones son elementos indispensables, que le pueden brindar mayor crecimiento y diversificación, así es el caso de los incentivos de carácter financiero, que brindan a las empresas exportadoras liquidez a corto plazo con lo cual se puedan financiar proyectos o hacer frente a obligaciones contraídas previamente. En este sentido a continuación se describirán de manera general, los principales mecanismos de financiamiento con los cuales ha contado el sector exportador durante la década de los noventa y lo que va de la década del nuevo siglo.

1.3.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS DE APOYO AL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.

Si bien existen varias instituciones que apoyan el fomento de las exportaciones en el país, existen dos organismos financieros internacionales que proporcionan buena parte de los fondos financieros para dicho fin, a continuación se describen brevemente algunos de esos instrumentos por parte de dichas instituciones.

a) BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES.

Una fuente de financiamiento para el sector productivo nacional es el Banco Multisectorial de Inversiones –BMI-, creado en 1994 con patrimonio aportado al 100 por ciento por el Banco Central de Reserva –BCR- --El BMI opera como banco de segundo piso y ofrece líneas de crédito especiales para la exportación, a través de las instituciones financieras del país, a los proyectos de la iniciativa privada cuya ejecución se realice en el territorio nacional, entre los instrumentos financieros para las exportaciones se encuentran:

LÍNEA DE CRÉDITO DE PRE EXPORTACIÓN

Esta línea de crédito tiene como finalidad apoyar el fortalecimiento de las empresas salvadoreñas que exporten bienes y/o servicios producidos en el país y agilizar periodos de flujo de efectivo. Son sujetos de créditos de esta línea, las personas naturales o jurídicas del sector privado que exporten bienes manufacturados o productos nacionales, elaborados o semi elaborados.

Entre las condiciones especiales para esta línea de crédito se encuentran las siguientes: no financiar con recursos de la presente línea, gastos que se encuentren cubiertos por otras fuentes de financiamiento, ya sean propias de la institución o de otras instituciones financieras, los solicitantes deberán presentar a la institución financiera, el presupuesto de gastos en que incurrirá para producir el bien a exportar. Se excluyen de esta facilidad crediticia, el financiamiento para las actividades relacionadas con la exportación de café y los productos derivados de la caña de azúcar.

LÍNEA DE CRÉDITO PARA EXPORTACIÓN

En esta línea el objetivo es promover las exportaciones de bienes manufacturados en el país, así como las de productos naturales no tradicionales. Son sujetos de crédito las personas naturales o jurídicas del sector privado que exporte bienes manufacturados o productos naturales no tradicionales, producidos en el país. Esta línea posee una condición especial: se excluye el financiamiento para las actividades relacionadas con la exportación de café y los productos derivados de la caña de azúcar.

FINANCIAMIENTO PARA EXPORTACIONES CON GARANTÍA DE FACTURA.

Permite a los exportadores nacionales obtener una garantía de pago de las facturas provenientes de sus exportaciones a EE. UU y Canadá, en caso de bancarrota o mora de sus compradores en esos países. Para lograr esto, el BMI cuenta con el respaldo de Wells Fargo Century –WFC- e instituciones financieras de primera línea y con amplia experiencia en EE. UU. Estas instituciones evalúan las solicitudes de cupos crediticios que los exportadores hacen para sus compradores y, al aprobar dichas solicitudes, se convierten en garantes del pago de las facturas de venta. Esta línea tiene mercado objetivo el mismo que las mencionadas anteriormente: personas naturales o jurídicas del sector privado que exporte bienes.

PROGRAMAS DE GARANTÍA

La finalidad de este programa es brindar garantías para crédito de capital de trabajo y adquisición de activos, hasta un 70% del monto del préstamo, este programa tiene dos subdivisiones: Programa Especial de Garantía para la Agricultura Intensiva y la Agroindustria –PROGAIN- y el Programa de Garantía Agropecuaria –PROGRARA-.

PROGAIN: Es un programa de garantías complementarias, que es una alternativa para los empresarios cuyas garantías hipotecarias, prendarias o solidarias no son suficientes para respaldar el monto del crédito solicitado. Así pues, por una comisión expresada en un porcentaje anual del monto a respaldar, el empresario puede conseguir las garantías necesarias para obtener el financiamiento.

Para poder aplicar al PROGAIN, se deberá cumplir con los siguientes requisitos: ser persona natural o jurídica, pequeña o mediana empresa con un proyecto productivo, el crédito a garantizar debe ser nuevo, contar con las garantías necesarias para respaldar el resto del crédito (por ejemplo, si PROGAIN le cubre el 50% del monto del crédito, se deberá presentar garantías por el 50% restante), contar con experiencia en la actividad para la cual solicita el crédito.

También este programa posee sus condiciones generales: cobertura: hasta el 50% del monto de crédito contratado, montos a garantizar están en el rango de US \$57,143.01 hasta US \$1,000,000; para el caso de la industria de procesos alimenticios, y hasta US \$4,000,000; para el resto de sectores agrícolas, pecuarios o su agroindustria; comisión: 0.75% sobre el saldo garantizado, pagadero anualmente de forma anticipada; plazo: vigencia de un año, y se podrá renovar por periodos iguales, previo al pago oportuno de la comisión correspondiente.

PROGRARA: Tiene como objetivo proporcionar garantías complementarias en el otorgamiento de créditos a las personas naturales o jurídicas tipificadas como pequeños agricultores, a fin de que éstos puedan tener un mayor acceso al crédito ofrecido por las instituciones financieras, con sus propios recursos y los administrados por el BMI.

En este programa participan diferentes instituciones financieras: Bancos comerciales, Financieras, Banco de Fomento Agropecuario-BFA-, Federación de Cajas de Crédito –FEDECREDITO- y Banco de los

Trabajadores-BT-, Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa –FIGAPE- y cualquier otra institución de crédito legalmente establecida.

Los usuarios son los pequeños agricultores cuyos activos no excedan de US \$114,285.71, y los monto máximo de créditos a garantizar será de hasta US \$ 7,142.86 acumulados. En cuanto a los destinos de corto plazo son para la producción, los de mediano y largo plazo para inversión. La cobertura de las garantías cubre hasta el 70% del monto del crédito contratado y su plazo tiene vigencia por 1 año y se renueva anualmente previo el pago oportuno de la comisión anual correspondiente. Además es sujeto a una comisión anual del 1% para el usuario, y de 1% para el agente.

b) BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA (BCIE).

El BCIE es una institución financiera regional con personería jurídica internacional, tiene como misión promover la integración y el desarrollo económico y social equilibrado de los países centroamericanos.

En su calidad de banco de segundo piso, el BCIE otorga recursos de corto, mediano y largo plazo a las instituciones financieras intermediarias privadas, estatales y Organizaciones No Gubernamentales - ONG´s-, que hayan sido previamente declaradas elegibles por el BCIE y así financiar las operaciones del sector privado.

El BCIE posee un Programa para el Fomento de las Exportaciones Centroamericanas –FOEXCA-, siendo su objetivo principal reforzar la capacidad exportadora de los países centroamericanos, al proporcionar asistencia técnica y recursos financieros, para proyectos de exportación, tanto en operaciones de largo plazo, como para actividades de pre y post embarque. Este fondo se destina prioritariamente a apoyar exportaciones de productos no tradicionales y es canalizado por el BCIE, mediante el sistema bancario; sus principales instrumentos financieros para las exportaciones son los siguientes: Línea de crédito de pre exportación, Línea de crédito de exportación, Cartas de crédito de exportación y Financiamiento de capital de trabajo

Las dos primeras líneas, funcionan de igual manera que las del BMI. Las Cartas de Crédito de Exportación se derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y

vendedores. Una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable, pagadero contra documentos de embarque. Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito a favor de la empresa vendedora / exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) en el país del vendedor, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito. Una vez recibida la carta de crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de cartas de crédito, la entrega al vendedor/exportador.

Luego de que el exportador recibe la Carta de Crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipulados, procede a despachar las mercancías. Posteriormente, el exportador entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la Carta de Crédito. Cuando el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera: Solicita los recursos correspondientes al banco emisor, Efectúa pago al exportador (vendedor), Envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

Financiamiento de capital de trabajo: se puede dar por líneas de crédito rotativas, con vigencia de hasta 180 días, en las que cada disposición se establecerá, de acuerdo a los flujos de efectivo de la empresa, hasta 360 días y créditos decrecientes, a plazos convenientes, con amortizaciones periódicas mensuales, trimestrales o semestrales, de acuerdo a las características y necesidades de la empresa.

c) BANCA COMERCIAL DE EL SALVADOR.

La banca comercial: como parte del sistema financiero nacional posee productos financieros comunes a los que poseen los bancos de segundo piso, (específicamente BMI y BCIE), y además tienen instrumentos más específicos con los cual pueden beneficiar a organizaciones según sean sus características. A continuación se presentan las instituciones financieras que brindan apoyo al sector exportador, junto con sus principales instrumentos financieros.

Cuadro 1.1 El Salvador: Instrumentos Financieros de la Banca Comercial para el Fomento de las Exportaciones.

Institución Financiera	Instrumento Financiero
Banco Promerica	Financiamiento de exportación con garantía de factura: Exporte con Garantía Las Cartas de Crédito de Exportación Cartas de Crédito de Importación La Cobranza de Exportación Los créditos para proyectos productivos y modernización de la planta de producción Las Líneas de sobregiro Las Carta de Crédito Stand-By
Banco Agrícola S.A.	Línea de crédito de exportación Financiamiento de exportación con garantía de factura –Exporte con Garantía Cartas de Crédito de Exportación Carta de Crédito Stand-By Cuenta Óptima Internacional Banca Electrónica Regional Tarjetas de crédito empresariales Línea de Crédito Decreciente para Exportadores Línea de Crédito Prendaria para Exportadores Depósitos a Plazo en Euro Cuentas Corriente en Euro
CITIBANK	Línea de crédito de exportación Cartas de Crédito de Exportación Cobranzas de Exportación
Banco de Fomento Agropecuario (BFA)	Línea de crédito de pre-exportación Línea de crédito de exportación
Bolsa de Valores de El Salvador	Financiamiento con Acciones Comunes Financiamiento con Acciones Preferentes Programa de Papel Bursátil (Corto plazo) Certificados de Inversión Liquidez a Notas del Tesoro de Crédito Público Inversión de Recursos en Tesorería
Aseguradoras de El Salvador	Seguro de Transporte (Importación y Exportación) Garantías Financieras. Garantías Comerciales Garantías Técnicas

Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Productos Financieros del BMI.

D) FONDO DE FOMENTO DE EXPORTACIONES.

El FOEX⁹: es una unidad del Ministerio de Economía de El Salvador –MINEC- que está cargo de administrar el Fondo de Desarrollo Productivo –FONDEPRO-. Nace como iniciativa del Programa Nacional de Competitividad de El Salvador –PNCES- financiado por el Banco Mundial (BM) para dotar al país de la institucionalidad y los instrumentos necesarios para aumentar la competitividad de las MIPYMEs salvadoreñas. El BM apoya la organización del FOEX según el criterio de cofinanciamiento no reembolsable o “Matching Grants”, el cual tiene la modalidad de “Fast Track”.

El financiamiento del FOEX se basa en dos mecanismos: Los gastos de operación se financian con recursos del MINEC, originados en el presupuesto de la nación; y Los fondos destinados a los apoyos de cofinanciamiento no reembolsable se han originado en distintas fuentes de cooperación multilateral y bilateral, a saber tales como el BM, BCIE, UE y USAID.

Cuadro 1.2 Aporte máximo por modalidad del financiamiento

Proyecto	Fast Track
Conjunto de actividades que permiten fortalecer su competitividad.	Actividad puntual para fortalecer la competitividad.
Aporte Máximo Individuales o asociativos: \$25,000	Aporte Máximo Individuales: \$5,000 Asociativos: \$25,000

Fuente: Informe 2008 más competitividad para las MIPYMEs, FOEX FONDEPRO

La modalidad “Fast Track” de FOEX es un particular modelo de aprobación rápida de postulaciones de bajos montos que apunta a financiar actividades específicas. Esta modalidad de gestión de fondos evita el desfase entre la oportunidad de la iniciativa empresarial a cofinanciar y los debidos procedimientos que tienen que seguir los proyectos de mayor envergadura. Es un cofinanciamiento de hasta 70% para que los empresarios participen con sus productos o servicios en ferias, misiones y ruedas de negocios en el exterior

⁹Vicens Andrés y Stark, Carlos, Mejores Prácticas de Apoyo a la MIPYME para la Innovación y el Desarrollo Exportador El Salvador: Caso FOEX-FONDEPRO, marzo de 2009.

Los agentes económicos objetivos del FOEX, son las empresas con ventas anuales entre US \$70,000 y US \$3 millones, 100 empleados máximo, empresas con una estrategia de desarrollo exportador o una intención y potencial de exportar productos o servicios, privilegiando grupos asociativos conformados al menos por cuatro empresas.

El mecanismo de ayuda consiste en el cofinanciamiento no reembolsable del 50% al 70% de las actividades del plan de desarrollo exportador, se debe definir el plan de desarrollo exportador; es decir, el conjunto de acciones sistemáticas plasmadas en un documento, que emprende una empresa individual o un grupo asociativo, con el objetivo de lograr metas en su proceso de expansión hacia los mercados internacionales. Las actividades a cofinanciar por FOEX son varias, tales como las siguientes:

La Prospección de mercados: obtención de los datos necesarios sobre los mercados; diseño y preproducción de folletería; diseño y preproducción de videos y sitios web.

El Ingreso a mercados: participación en ferias comerciales (alquileres de stands, su construcción y decoración, transporte de muestras y viajes); envío de muestras; capacitación en normas y regulaciones de mercados externos, entre otros.

La consolidación de mercados: asesoría en el establecimiento de operaciones en el exterior; asesoría en la obtención de patentes y marcas; asesoría en la formación de joint ventures, entre otros.

La adopción tecnológica: procesos de certificaciones de calidad; consultorías técnicas que faciliten la identificación y adaptación de la tecnología o los procedimientos industriales más adecuados; diseño, mejoramiento y certificación de productos; pruebas especializadas (tipo ASTM u otras) de productos y procesos.

Las franquicias: actividades elegibles que culminen en la conversión de un negocio en una franquicia.

CAPITULO II: MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL.

2.1 POLÍTICAS ECONÓMICAS DE FOMENTO A LA EXPORTACIÓN.

La teoría del comercio internacional, en su concepción clásica; surge como respuesta liberal a las restricciones mercantilistas en contra del libre cambio, enmarcado bajo los supuestos de que el trabajo es móvil dentro de un país, e inmóvil entre países; la productividad es constante dentro de cada país; hay competencia perfecta; los costes unitarios son constantes; no se toman en cuenta los costos de transporte y considera que no existen obstáculos al comercio internacional.

Desde su inicio Smith demuestra que una pequeña diferencia en costo puede ser suficiente para beneficiarse del intercambio entre países; David Ricardo refuerza la idea de Smith considerando a la ventaja absoluta como un caso especial de un argumento menos restrictivo, como lo es la ventaja comparativa, para reafirmar los beneficios del comercio.

Por su parte John Stuart Mill, reformula la teoría de Ricardo y muestra que los límites para el intercambio internacional están dados por los términos de intercambio doméstico para cada país, determinados por las demandas recíprocas.

La contribución fundamental de la teoría neoclásica para el análisis del comercio internacional reside en la explicación de las ventajas comparativas y de la especialización de un país a partir de la especialización factorial. Dicha aportación fue consagrada con el nombre de modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson. Este explica la existencia del comercio internacional a partir de abundancia relativa de los factores de producción de cada país. Por lo tanto la hipótesis básica del modelo es que cada país exportará el bien que utiliza el factor que es relativamente abundante en ese país.

En el proceso de asentamiento del nuevo paradigma de la teoría del comercio internacional, cabe distinguir dos fases diferenciadas. La primera hasta los años ochenta, caracterizada por el abandono de algunos supuestos neoclásicos y con modelos de escasa formalización. En la segunda, desde los primeros años ochenta, se va conformando la nueva escuela teórica del comercio internacional, utilizando

los resultados de la fase precedente e incorporando nuevos supuestos y un aparato analítico más sofisticado.

De las teorías de la primera etapa, son dos las más destacadas: la Teoría de la Brecha Tecnológica y la Teoría del Ciclo Productivo. La primera, propuesta por Linder hace uso de la secuencia de innovación e imitación, particularmente en la medida en que afecta las exportaciones, a medida que un nuevo producto se desarrolla y se hace rentable en el mercado doméstico. La segunda, propuesta por Vernon, busca determinar la localización de los productos nuevos, resultantes de la innovación tecnológica.

En la segunda etapa, la “Nueva Escuela” del comercio internacional, agrupado en torno a los aportes de Paul Krugman, constituye sus modelos a partir del supuesto de economías de escala y competencia imperfecta, originados en la teoría de la organización industrial de principios de la década del setenta. Una vez contrastado estos hechos, la nueva escuela analiza el comercio internacional y establece una clara distinción entre el comercio inter.-industrial (explicado por las teorías tradicionales) e Intra-industrial (no explicado por dichas teorías).

También es posible introducir el análisis Marxista en el desarrollo del comercio internacional. Por medio de la relación existente entre la formación del mercado mundial y el fortalecimiento del capital. Al respecto, surgieron en los años sesenta impulsadas por el economista argentino Raúl Prebisch y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL-, las Teorías de la Dependencia y la Economía Internacional. Estas hacen referencia a un conjunto de teorías y modelos que tratan de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el despegue y el desarrollo económico. Inicialmente se dirigieron al entorno latinoamericano aunque posteriormente fueron generalizadas por economistas neo-marxistas entre los que destacó Samir Amin, asociándolo al concepto de desarrollo desigual y combinado.

En la actualidad, en relación al comercio se habla de “**ventajas comparativas dinámicas**” o “ventajas comparativas adquiridas”, que son producto del aprendizaje y del conocimiento; éstas, son el resultado de estrategias y políticas deliberadas, dirigidas a crear condiciones globales y específicas, apropiadas para

la generación de ventajas entre países¹⁰. Con el objetivo de presentar un planteamiento sobre las medidas de política económica o estrategias que hagan posible la adquisición de ventajas comparativas, de tal forma que puedan proporcionar un desarrollo productivo dinámico, diversificado, con sostenibilidad en el tiempo y sobre todo con mayor equidad y autonomía del país involucrado.

En consecuencia se considera que las naciones más eficientes en el logro de sus objetivos de desarrollo, son las que han mostrado mayor habilidad para adquirir ventajas sobre otros países, se trata de un proceso endógeno continuo de aprendizaje, cuyo dinamismo está estrechamente ligado al volumen de la inversión física, a la tecnología incorporada y al mejoramiento de la calidad de la fuerza de trabajo y de la organización interna de las empresas; al aprovechamiento de economías de escalas, de especialización y de externalidades dinámicas y a altas tasas de utilización de la capacidad instalada.

En tal sentido, la presente investigación retoma esta teoría para buscar la explicación a los resultados encontrados, ya que basa su centro de interés en la creación de ventajas, es decir en las acciones, medidas o estrategias que deben crearse para adquirir conocimientos que permitan a un país ser más competitivo. Por tal razón a continuación se presenta (en el marco de la teoría de las ventajas comparativas dinámicas) un conjunto de aspectos teóricos que se consideran sumamente importantes.

2.2 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y APERTURA COMERCIAL.

Las economías latinoamericanas desde finales de la década de los noventa han experimentado un proceso de profundas reformas estructurales que modificaron los espacios en que se desenvuelven los diferentes agentes económicos. Esas reformas estuvieron relacionadas con el comercio internacional y la liberalización financiera; además, con algunos aspectos de la balanza de pagos y el proceso de privatización de algunas empresas estatales.

¹⁰French-Davis, R. "Ventajas Comparativas Dinámicas: Un Planteamiento Neo estructuralista" en Elementos para el Diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina. Santiago de Chile. CEPAL 1990. P. 2.

La aplicación de las medidas mencionadas anteriormente, se justificó en ese entonces a través de la existencia de un posible vínculo entre apertura comercial y crecimiento económico, como resultado de la entrada de mayores volúmenes de capital extranjero y de la estabilidad macroeconómica; es decir, del comportamiento favorable de las principales variables económicas como los precios y la tasa de interés, además se esperaba que el sector exportador fuese líder y uno de los principales motores del crecimiento económico.

La apertura comercial, en sus primeros años de aplicación, efectivamente generó grandes entradas de capitales y nuevas fuentes de crecimiento, pero al mismo tiempo aumentó la vulnerabilidad de las economías ante condiciones económicas adversas externas. Así mismo, los resultados no fueron sostenidos, y a partir de la segunda mitad de la década de los noventa el crecimiento se estancó en algunas economías, al igual que sus exportaciones, es decir de acuerdo a la evidencia empírica la existencia de un vínculo entre apertura comercial y crecimiento económico resulta muy dudoso y depende de otros aspectos, tema en el cual la CEPAL abona lo siguiente:

“La ausencia de un vínculo inequívoco no debería llamarnos la atención, ya que el impacto que la liberalización comercial tenga sobre el crecimiento dependerá crucialmente del contexto y de la forma en que se lleven a cabo los procesos de apertura. Han existido a lo largo del tiempo y en diversos países un gran número de procesos de liberalización y apertura comercial llevados a cabo de formas distintas y en contextos también distintos”¹¹

Según este argumento la relación entre apertura comercial y crecimiento está vinculada a factores específicos de cada economía; es decir, a elementos como la velocidad y la secuencia de la apertura comercial y el papel que debería asumir la política económica.

¹¹ Machinea, José Luis y Vera, Cecilia. Comercio, Inversión Directa y Políticas Productivas. 2005 .p. 12.

2.3 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EXPORTACIONES

Uno de los temas de gran importancia en la teoría económica es el papel de las exportaciones en el crecimiento y desarrollo económico. Estas son consideradas beneficiosas para que los países que tengan vínculos con los intercambios comerciales, tiendan a mejorar su bienestar desde el punto de vista no solo económico, sino también social. Este tema ha sido uno de los argumentos principales para que los gobiernos emprendan un conjunto de reformas económicas dentro de las cuales se encuentran las políticas de apertura comercial basadas en el enfoque de las “Ventajas Comparativas¹²” de David Ricardo.

Sobre la relación entre exportaciones y crecimiento económico la CEPAL considera que:

“Las exportaciones pueden contribuir a incrementar el ritmo de crecimiento económico de un país por: La generación de divisas que permitan adquirir las importaciones necesarias para la expansión económica; El aprovechamiento de economías de escala y de especialización, derivadas de la ampliación de los mercados a los cuales las empresas locales destinan su producción; Los efectos positivos o encadenamientos que la actividad exportadora tiene en otras actividades, que permiten aumentar la utilización de recursos materiales y humanos insuficientemente utilizados o que estimulan nuevas inversiones; La reasignación de recursos hacia actividades y empresas de mayor productividad, con el consecuente incremento de la productividad media de la economía; y La existencia de un mayor contacto con la economía internacional y con las exigencias de competitividad que enfrentan las actividades exportadoras y sus proveedores”¹³

Las exportaciones tienen un vínculo muy visible con el crecimiento económico, a través de los factores antes mencionados que son aplicables a cualquier tipo de exportación en el primero y cuarto factor, mientras que los demás factores están basados en aquellos sectores donde exista una mayor productividad y se puedan construir redes de encadenamientos productivos. Por consiguiente, en la investigación se utilizará este enfoque teórico para explicar y analizar el resultado de algunos indicadores determinados.

¹² El concepto Ricardiano de **ventajas comparativas** pretende explicar porque cada país se especializa en aquel bien que cuenta con mayor productividad relativa y porque es posible obtener beneficios generalizados del comercio internacional, aunque un país logre producir más eficientemente todos los bienes.

¹³Varios autores. Desarrollo Productivo en Economías Abiertas. Naciones Unidas. CEPAL Santiago de Chile. 2004. p. 178.

2.4 POLÍTICA DE PROMOCIÓN Y FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

Los pilares principales de una política de promoción son: políticas para reducir la vulnerabilidad del sector exportador ante la volatilidad o los desajustes cambiarios, una estructura de protección adecuada a productores y consumidores, y un sistema de incentivos no distorsionantes.

Según lo establece la CEPAL¹⁴, en Centro América, México y el Caribe, las políticas públicas destinadas a la expansión y diversificación de las exportaciones tienen como objetivo amplio la reducción del sesgo anti-exportador de la economía, así como de los costos de transacción de los exportadores, que distorsionan la rentabilidad relativa de la producción orientada al mercado interno y la que va al exterior. Evidentemente, esa rentabilidad depende de varios precios que evolucionan en el tiempo. Así, en el Modelo de Sustitución de Importaciones, los costos de producción y los márgenes de ganancia dependían en gran medida del régimen de protección (barreras arancelarias y no arancelarias), que aumentaban los costos de los insumos utilizados a lo largo de las cadenas productivas.

2.4.1 PROPÓSITOS ESPECÍFICOS DE LA PROMOCIÓN Y EL FOMENTO EXPORTADOR

Los propósitos se enmarcan en el aumento de las exportaciones de bienes en general; el fomento de las exportaciones de bienes de mayor valor agregado, entendiéndose por ello las que tienen más grado de procesamiento; y el fomento de las exportaciones de servicios. Asimismo, el fomento exportador tiene el propósito de diversificar los mercados de destino y ampliar la base espacial de la oferta exportable, incluido el espacio regional y el desarrollo de regiones fronterizas. Un objetivo más avanzado es fortalecer los eslabonamientos de la cadena productiva en que se inserta el sector exportador, y la competitividad de los segmentos componentes. También se puede incluir el fomento de la inversión regional e internacional en sectores de bienes y servicios exportables (incluidos los servicios turísticos) y de apoyo a éstos.

¹⁴ Informe de Panorama de la Inserción de América Latina y el Caribe 2002-2003. Capítulo III: La Política de Promoción y Fomento de Exportaciones de Bienes en México, Centroamérica y el Caribe

En América Latina y el Caribe, las instituciones de promoción y fomento exportador tienen una importante tarea que es la remoción de los obstáculos para exportar. Es decir que tratan de mejorar la infraestructura y los procedimientos burocráticos, adecuar el financiamiento y la carga tributaria, ampliar el acceso a los mercados, aumentar la disponibilidad de información, e incentivar las prácticas de mayor productividad y mejor calidad.

2.4.2 ENTORNO INSTITUCIONAL O MARCO REGULATORIO

Los instrumentos de promoción y fomento requieren una estructura institucional de apoyo para su ejecución. La especialización institucional en fomento exportador y productivo depende de varios factores, entre los que se incluye el grado de madurez del país en el desarrollo de su estrategia exportadora y su propio nivel de desarrollo institucional.

El entorno institucional comprende el marco regulatorio, las autoridades orientadora y fiscalizadora, el órgano y proceso decisorios, el ente rector de las decisiones y promotor (Organismo de Promoción de las Exportaciones –OPE-), financiador (Organismo de Financiamiento de las Exportaciones –OFE-) y co-ejecutor, siendo aspectos fundamentales del análisis tanto la estabilidad del marco regulatorio y de los entes promotor y financiador, como el respaldo a su labor que reciban de la empresa privada y del ordenamiento institucional del Estado, junto con el respectivo grado de concertación interinstitucional.

El entorno financiero del ente promotor OPE es fundamental para una efectiva política de promoción y fomento exportador. Los fondos pueden provenir tanto del presupuesto nacional o la empresa privada, rentas atadas o recaudos parafiscales, un patrimonio propio auto-sostenido, la cooperación externa, el acceso al crédito internacional y los aportes de la empresa exportadora usuaria o de su cliente en el exterior. El financiamiento se dirige hacia líneas de crédito de pre y post-embarque, inversión productiva, crédito de proveedor, subsidio de transporte, ayuda financiera para misiones compradoras, y otras, siendo aspectos fundamentales del análisis la estabilidad/sostenibilidad de la financiación del ente promotor y la sinergia del financiamiento recibido por la empresa o su cliente con los demás instrumentos de promoción y fomento exportador.

2.5 TIPOLOGÍA DE LOS INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN Y FOMENTO DE EXPORTACIONES

Los instrumentos utilizados en los programas de promoción y fomento de exportaciones, con vistas a una interpretación de su eficacia relativa, pueden ser clasificados según los objetivos específicos que ellos buscan solucionar. Inicialmente se distinguen tres grupos de instrumentos, que deben guardar coherencia con el entorno macroeconómico, en especial con los regímenes comercial y cambiario:

Los Instrumentos de promoción de exportaciones son instrumentos que inciden en la competitividad “no precio” de las empresas; son transversales, dado que pueden gravitar en el comportamiento del universo de empresas, productos y mercados y abarcan medidas congruentes, tanto de procedimiento aduanero y facilitación de comercio; estos consideran una oferta exportadora dada y procuran mejorar la información de los empresarios exportadores acerca de los mercados potenciales, así como acercar los importadores a esas empresas y disminuir las asimetrías de información existentes y de esta manera diversificar los mercados de destino de las exportaciones.

Incluyen el acceso a la información comercial y de transporte; la inteligencia de mercados; la creación de bancos de proyectos, utilizando las tecnologías de información y comunicación; la identificación de nuevos rubros de oferta exportable; nuevos mercados y nichos de mercado. Además de los instrumentos que inciden en los costos de transacción, hay otros que influyen en la competitividad de bienes y servicios definida por marcas, el diseño del producto, la certificación de calidad de los procesos productivos, la asociatividad (formación de alianzas estratégicas), la adaptabilidad y adecuación de los productos a las necesidades de mercados más exigentes, el desarrollo de una “marca país”, el fortalecimiento de una cultura exportadora en el empresariado, y otros.

Los Instrumentos de fomento exportador abarcan los incentivos para aumentar el volumen y diversificar la composición de las exportaciones, y por lo tanto deben incidir en las decisiones de inversión de las empresas mediante la reducción de los riesgos y costos de transacción.

Estos instrumentos componen una estrategia de competitividad basada en la cooperación, concertación y capacitación empresarial, en el ámbito nacional y regional, de carácter espacial (*clúster*) o sectorial

(cadenas productivas y convenios de competitividad), o regional/internacional, mediante la vinculación de inversión y tecnología, la incorporación del conocimiento y la conformación de alianzas.

2.6 INDICADORES PARA EVALUAR EL COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES.

Para los objetivos perseguidos con esta investigación, se entenderá por evaluación económica de las exportaciones la identificación y el análisis de los resultados obtenido a partir del cálculo de indicadores especializados en relación a las siguientes variables principales: la posición comercial, la estructura y dinamismo, la diversificación, y la especialización de las exportaciones.

2.6.1 POSICIÓN COMERCIAL DE LAS EXPORTACIONES

En la actualidad se hace indispensable tener una idea fundamentada sobre la posición que ocupan las exportaciones en el mercado mundial y regional en referencia a los productos exportados y a las industrias exportadoras. Para ello generalmente se utilizan indicadores básicos muy conocidos, entre ellos los indicadores per cápita e indicadores de apertura; Proporción de comercio en los intercambios mundiales y regionales; Indicadores de concentración a niveles de industria y productos y Número de destinos y origen. Todas estas formas de evaluar la porción del comercio de un país son explicados más adelante.

a) INDICADORES RELATIVOS DE COMERCIO EXTERIOR

El total del comercio respectivo por habitante se calcula dividiendo ya sea las exportaciones o importaciones por la población de un país; en cambio, el índice de apertura se obtiene dividiendo las exportaciones y/o la suma del intercambio comercial por el total del PIB, tal como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.2 Indicadores relativos de comercio exterior.

Tipo de Índice	Cálculo	Descripción
Indicadores per cápita	X_i/N_i	Exportaciones por habitante
	M_i/N_i	Importaciones por habitante
Indicadores de Apertura	X_i/PIB_i	Apertura medida por las exportaciones
	M_i/PIB_i	Apertura medida por las importaciones

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial. José E. Durán Lima, Mariano Álvarez. CEPAL.2008.

Donde:

X_i = exportaciones del país i ;

M_i = importaciones del país i ;

N_i = Población del país i ;

PIB_i = Producto Interno Bruto del país i .

En el primer caso la media sirve para establecer el monto de comercio que correspondería a cada individuo. Su uso tiene dos aplicaciones prácticas: Permite comparar la posición relativa de un país vis a vis otros países, en cuyo caso el índice otorga la referencia de la posición relativa de un país entre un grupo de países.

Si el índice se calcula anualmente, arroja luces sobre la evolución del crecimiento del volumen exportado, importado, en términos relativos.

En cuanto a indicadores de nivel de apertura, éstos dan cuenta del nivel o grado de internacionalización de la economía analizada. Usualmente el resultado de estos índices se expresan en porcentajes para luego ser comparados con otros países; un bajo número en el resultado de éstos, es indicativo de una escasa apertura, dando luces sobre la estrategia de la política comercial seguida por un país en un determinado periodo de tiempo. En la literatura práctica de análisis comercial, este índice se puede calcular de diversas formas:

b) PROPORCIONES DE COMERCIO EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL MUNDIAL

Es un índice muy útil para medir el dinamismo y adaptación de una economía al desarrollo y dinamismo del comercio internacional, relacionando las exportaciones del país con el total de las exportaciones mundiales de bienes. El índice se presenta en términos de porcentaje. Su valor máximo no sobrepasa al valor referido al peso del país más grande del mundo en el comercio internacional (exportaciones / importaciones). Al ser indicadores de estructura pueden ser objeto de desagregaciones permitiendo identificar el peso específico del país en la exportación de un producto en particular dentro del total mundial.

Las alternativas para el cálculo de este indicador se muestran a continuación:

Cuadro 4.2 Indicadores de participación en intercambios mundiales.

Tipo de Índice	Cálculo	Descripción
Indicadores de participación en intercambios mundiales	X_i/X_m	Apertura medida por exportaciones
	$(X_i+M_i)/(X_m + M_m)$	Apertura por el peso de los Intercambios

Fuente: Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial. José E. Durán Lima, Mariano Álvarez. CEPAL.

Donde:

X_i = Exportaciones del país i ;

M_i = Importaciones del país i ;

X_m = Exportaciones mundiales;

M_m = Importaciones mundiales.

2.6.2 ESTRUCTURA Y DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES

La estructura de las exportaciones suele evaluarse en dos niveles, una forma es la composición de las exportaciones por región de destino, que mide el peso de cada región (subregión) en total exportado, tomando en cuenta aspectos como concentración / diversificación geográfica del comercio (patrón geográfico). La otra forma es por medio de la composición de los productos exportados. En ambos casos se utilizan los clasificadores internacionales de comercio, entre los que se mencionan: las grandes

agregaciones (tradicionales, no tradicionales y maquila), por medio la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional –CUCI-, y utilizando la Clasificación Internacional según la Intensidad Tecnológica –CIIT-.

a) CLASIFICACIÓN BÁSICA DE LAS EXPORTACIONES: TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES

En todos los países del mundo se habla de bienes que se comercializan en el extranjero que pueden ser tradicionales o no tradicionales. Dichos conceptos han tenido en el transcurso del tiempo, varias interpretaciones. En algunos trabajos las exportaciones no tradicionales se presentan como bienes manufacturados o como materias primas o incluso como bienes básicos, y a las exportaciones tradicionales se les ha relacionado con lo que tradicionalmente produce y exporta un país¹⁵. Esa distinción de las exportaciones tradicionales es utilizada por el Banco Central de Reserva de El Salvador, y será la adoptada en esta investigación, en cuanto a las exportaciones no tradicionales se entenderá como el complemento de las exportaciones totales. Ambas categorías tienen de base el Sistema Arancelario Centroamericano –SAC-.

b) SISTEMA ARANCELARIO CENTROAMERICANO (SAC)

Es la nomenclatura utilizada en la región, desde 1993, como base del Arancel Centroamericano de Importación. El SAC está fundamentado en la nomenclatura internacional denominada Sistema Armonizado –SA-, el cual tiene el objeto de facilitar tanto el comercio internacional como el registro, comparación y análisis de las estadísticas de dicho comercio, así como disponer de datos precisos y comparables para las negociaciones comerciales.

¹⁵ Kouzmine, Valentine: Exportaciones no Tradicionales Latinoamericanas. Un Enfoque no Tradicional, Santiago de Chile, 2000. p. 7.

La nomenclatura del SA, se presenta codificada a seis dígitos, donde los cuatro primeros corresponden a la partida y los dos últimos a la subpartida; dicho código de seis dígitos es internacional, teniendo entonces como base dicha nomenclatura, el SAC contiene las partidas, subpartidas y los códigos numéricos correspondientes, las Notas de Sección, Capítulo y Subpartida, y las Reglas Generales Interpretativas, del Sistema Armonizado. Agregado a eso, contiene las Notas Complementarias Centroamericanas y en lo que se refiere al código numérico, éste consta de ocho dígitos donde los dos últimos corresponden a las aperturas o desgloses hechos por la región.

El SAC está estructurado en 21 Secciones y 97 Capítulos, que corresponden al SA; de los Capítulos el 77 es un Capítulo Vacío, reservado para una futura utilización por el SA. Las primeras 15 Secciones clasifican los bienes de acuerdo a su materia constitutiva: productos de origen animal, vegetal y mineral, plástico, madera, textiles, metales, entre otros. En las restantes 6 Secciones se clasifican atendiendo a la función o la rama de producción para la cual han sido diseñados: maquinaria generadora de energía, agrícola, textil, metalmecánica, aparatos electrodomésticos, de grabación o reproducción de sonido o imagen, de comunicación, vehículos de transporte (terrestres, de navegación aérea y de navegación marítima o fluvial), instrumentos de óptica, de medición, control o regulación, aparatos e instrumentos médico quirúrgicos, entre otros. Los bienes agrupados según la materia constitutiva se presentan clasificados de acuerdo a su grado de elaboración.

c) CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)

La CUCI ha sido por varias décadas (desde 1938) la Lista Mínima de Mercaderías para las Estadísticas del Comercio Internacional de la Liga de las Naciones, es la clasificación estadística mundialmente más utilizada por los países para el análisis del Comercio Exterior, para asegurar la coherencia conceptual de sus propias revisiones toma los criterios: La índole de la mercadería y los materiales utilizados en su producción; El grado de elaboración; Las prácticas del mercado y usos del producto; La importancia del producto en el comercio mundial, Los cambios tecnológicos.

Tiene como propósito presentar una clasificación de todos los productos que son transados en el comercio exterior de mercaderías, o sea, todos aquellos bienes que incrementan o reducen los recursos materiales de un país como resultado de su ingreso o salida de la zona aduanera de dicho Estado.

A continuación se presenta la evolución de la estructura de la CUCI a lo largo del tiempo:

Cuadro 5.2 Clasificación Uniforme para El Comercio Internacional (CUCI)

	No. de Dígitos	Rev. 1	Rev. 2	Rev. 3	Rev. 4
Secciones	1	10	10	10	10
Divisiones	2	56	63	67	67
Grupos	3	177	233	261	262
Subgrupos	4	625	786	1033	1023
Rubros básicos	5	944	1466	2824	2970

Fuente: DESA (1981; 1994; 2008).

d) CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL SEGÚN INTENSIDAD TECNOLÓGICA (CIIT)

Esta clasificación¹⁶ fue elaborada con el propósito de determinar la intensidad tecnológica en las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo (indicador de su calidad, como también su cantidad y distribución) es una combinación de la clasificación Pavitt¹⁷ (1984) y de la OECD (1994), una clasificación más detallada basada en la actividad tecnológica dentro de cada categoría. La clasificación se estructura utilizando el nivel de los grupos de la CUCI, Revisión 2 a tres dígitos para definir las siguientes categorías, citando algunos ejemplos de productos:

Productos Primarios: Fruta fresca, carne, arroz, cacao, té, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, minerales concentrados y chatarra.

¹⁶ Sanjaya Lall. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports. 2000.

¹⁷ Clasificación ideada por Keith Pavitt con el propósito de crear grandes grupos de industrias, que tomasen en cuenta los diferentes canales por los cuales las firmas de cada grupo de sectores adquieren y desarrollan su tecnología. Ver: Pavitt, Keith. "Sectorial patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory". Research Policy. 1984.

Manufacturas basadas en recursos naturales: Productos basados en el Agro/forestal; Preparados de frutas y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales; Otros productos basados en recursos naturales; Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio.

Manufacturas con baja tecnología: Textiles/fashion clúster (confección, diseño y moda); Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje; Otros con baja tecnología; Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.

Manufacturas con tecnología media: Productos automotores; Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes; Procesos industriales con tecnología media; Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos; Ingeniería industrial con tecnología media; Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos, aparatos eléctricos para empalme, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos, barcos, relojes.

Manufacturas con tecnología alta: Productos electrónicos y eléctricos; De oficina/procesamiento de datos/equipos de telecomunicaciones, equipos de televisión, transistores, turbinas, equipos generadores de energía; Otros con alta tecnología; Farmacéuticos, aeroespacial, ópticos/instrumentos de precisión, cámaras fotográficas.

Es importante mencionar que en esta clasificación se excluyen: Las “transacciones especiales” como corriente eléctrica, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, obras de arte, monedas, mascotas (animales).

e) DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES

Para evaluar esta variable se ha tomado de referencia el libro de la CEPAL La Transformación Productiva 20 años después, específicamente en su capítulo II, en el cual, evalúan no el dinamismo, sino la competitividad exportadora de los Países latinoamericanos.

“La evaluación de la competitividad exportadora de un país determinado se realiza en dos etapas. Primero, el comercio mundial se divide en dos grupos: los productos cuyo crecimiento fue más dinámico que el promedio y aquellos que crecieron menos. En segundo lugar, se distribuyen las exportaciones realizadas por

un país en el año inicial, también en dos grupos, según si el país aumenta o no su cuota en el comercio mundial de un producto determinado entre el año inicial y el final¹⁸

En esa metodología referida anteriormente es posible distinguir 4 tipos de productos: Estrellas nacientes, oportunidades perdidas, estrellas menguantes y retroceso.

Las **estrellas nacientes** son productos dinámicos de creciente demanda mundial y además, la competitividad del país le ha permitido aumentar su participación de mercado.

Las **oportunidades perdidas** son productos dinámicos desde el punto de vista de la demanda mundial pero en los cuales el país no es suficientemente competitivo en relación con el resto del mundo, de manera que su participación de mercado disminuye.

Las **estrellas menguantes** son productos que pierden importancia en el mercado mundial (demanda estancada) pero en cuyo comercio se incrementa la participación del país en cuestión.

Retroceso son aquellos productos estacionarios en el comercio mundial y en los cuales la participación del país disminuye.

Sin embargo como el propósito de esta investigación es analizar esencialmente el comportamiento de la actividad exportadora a nivel interno, dicha metodología representa una buena opción para analizar el dinamismo que ha presentado el sector exportador¹⁹. En tal sentido El dinamismo de las exportaciones será visto a nivel de subgrupos de productos (CUCI Rev. 3 a 4 dígitos) y será entendido como la combinación de las ganancias en la cuota (participaciones) dentro de las exportaciones totales, y la existencias de tasas de crecimiento mayores que las del promedio.

¹⁸ CEPAL. Transformación Productiva 20 Años Después. Santiago de Chile.2008.

¹⁹ Ibid. p. 92.

Para lo cual se toman de referencia dos parámetros: la tasa de crecimiento promedio de todos los subgrupos utilizados y la participación dentro de las exportaciones de El Salvador. En relación al primer parámetro el dinamismo exportador puede evaluarse por el crecimiento de las exportaciones de bienes de un país durante un periodo determinado, enfocándose principalmente en la variación del monto exportado entre un año y otro. Al hablar de “dinamismo exportador sostenido” se toma en cuenta el signo de las sucesivas variaciones observadas durante los años considerados. En cuanto al segundo parámetro el dinamismo del comercio puede estudiarse haciendo referencia a la participación de los diferentes productos según una determinada estructura en el comercio mundial de bienes; o bien a la participación de determinadas economías o zonas en el comercio mundial de bienes tomando como referencia un marco temporal delimitado.

De esta forma, los productos cuya magnitud en el aumento de su participación en el comercio es más alta en referencia al total, se consideran productos “dinámicos”²⁰. Caso contrario se habla de productos poco dinámicos o estancados. Dentro de esta lógica es posible clasificar a los cuatro grupos de productos antes señalados:

Las **Estrellas Nacientes**: productos cuya participación en las exportaciones totales en el año final (2008) es superior a la participación presentada en el año inicial (1994) y cuya tasa de crecimiento promedio en los quince años es superior a la tasa de crecimiento promedio de todos los subgrupos analizados.

Las **Oportunidades Perdidas**: productos cuya participación en las exportaciones totales en el año final (2008) es superior a la participación presentada en el año inicial (1994) y cuya tasa de crecimiento promedio en los quince años es inferior a la tasa de crecimiento promedio de todos los subgrupos analizados.

²⁰ Benavente, José Miguel.: ¿Cuán Dinámicas son las Exportaciones Intrarregionales Latinoamericanas? Serie Macroeconomía del Desarrollo. CEPAL.

Las **Estrellas Menguantes**: productos cuya participación en las exportaciones totales en el año final (2008) es inferior a la participación presentada en el año inicial (1994) y cuya tasa de crecimiento promedio en los quince años es superior a la tasa de crecimiento, promedio de todos los subgrupos analizados.

En **Retroceso** se clasifican aquellos productos cuya participación en las exportaciones totales en el año final (2008) es inferior a la participación presentada en el año inicial (1994) y cuya tasa de crecimiento promedio en los quince años es inferior a la tasa de crecimiento, promedio de todos los subgrupos analizados.

2.6.3 DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.

Puede referirse al conjunto o cesta de bienes que constituyen la oferta exportable del país y también a los destinos de las exportaciones; la primera conocida como diversificación de los productos exportables y la segunda como diversificación de mercados destino. Además con menor frecuencia pero bajo los mismos conceptos se utilizan las definiciones de diversificación de empresas y diversificación regional.

Considerada de manera integral, la diversificación involucra diferentes aspectos que tienen implicancias en términos de riesgo y reflejan, en gran medida, el grado de difusión del proceso exportador a través del tiempo²¹.

La diversificación de productos permite asegurar una mayor permanencia y estabilidad en las corrientes de comercio -minimizando los efectos de un shock externo negativo sobre el nivel de exportaciones y actividad interna- al tiempo que puede convertirse en la puerta para acceder a nuevos mercados.

²¹ http://www.industria.gov.ar/cep/cep_antiguos/notas/notas2/nota4.htm

La diversificación de mercados es una condición importante para sustentar la política exportadora ya que disminuye el riesgo de "depender" excesivamente del nivel de actividad de unos pocos mercados.

La diversificación de empresas, considera la difusión del proceso exportador y de sus beneficios hacia más actores económicos, a partir de la incorporación de actividades que tradicionalmente mostraban escasa inserción externa.

La **diversificación regional** es otro de los aspectos de la diversificación que tienen que ver con la posibilidad de incorporar a todas las áreas del país al proceso de crecimiento exportador acrecentando la vinculación comercial con el resto del mundo.

La diversificación de las exportaciones trae consigo varios beneficios, tales como: reducir la variabilidad de los términos del intercambio y, disminuye a su vez los efectos de las crisis externas reales²². En segundo lugar, la diversificación exportadora suele vincularse estrechamente con la transformación productiva y tiende a potenciar el aprendizaje de nuevo conocimientos. Finalmente la diversificación de las exportaciones puede contribuir a crear nuevas oportunidades; pues según datos internacionales, éstas, se adquieren en muchos casos mediante la incursión en nuevos campos de actividad, a partir de un proceso de aprendizaje vinculado a la experiencia productiva directa y a la inversión en capital físico y humano y en el desarrollo institucional.²³

A continuación se desarrolla el marco conceptual relacionado con los índices que miden la diversificación de las exportaciones siendo estos el Índice de Herfindahl Hirschmann, el Índice de Theil y el de Diversificación de Empresas

²² Ello significa que la diversificación debe contemplar una ampliación de la canasta de exportaciones hacia bienes y mercados que están imperfecta y negativamente relacionados entre sí o en que la variabilidad de los precios internacionales es menor.

²³ CEPAL. Transformación Productiva 20 Años Después. Santiago de Chile.2008.

a) **ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN / DIVERSIFICACIÓN DE HERFINDAHL HIRSCHMANN (IHH)**

Mide el grado de diversificación, concentración; ponderando el peso de cada producto y país en el total de su comercio. El índice varía entre 0 y 1; un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”, entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado”, mientras el rango entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”. Valores altos son indicativos de una elevada concentración.

Fórmula para su cálculo:

$$IHH = \frac{\left(\sum_{j=1}^n p_i^2 - \frac{1}{n} \right)}{1 - \frac{1}{n}}$$

Donde:

$P_i = X_{ij} / XT_i$ Indica la participación de mercado del país j en las exportaciones del país i en el total de sus exportaciones al mundo. (XT_i).

X_{ij} = Exportaciones del país i al país j o del producto j.

XT_i = Exportaciones totales de i al mundo o a un país.

n = Cantidad de observaciones (países o productos).

La suma de los cuadrados de todas las i participaciones se conoce como Índice de Herfindahl. Dado que en éste documento se corrige por el número de observaciones, se adoptó la metodología Herfindahl-Hirschmann, que permite comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos al presentar los resultados en forma normalizada.

b) **ÍNDICE DE THEIL**

Mide diversificación de las exportaciones con la virtud de poder ser descompuesto por el grado de diversificación entre grupos, y al interior de cada grupo. El resultado son siempre números naturales que pueden ser separados en 5 niveles: 0 (diversidad perfecta), 0.5 (concentración en el 26% de los productos), 1 (concentración en el 18% de los productos), 2 (concentración en el 8% de los productos), 4 (concentración en el 2% de los productos).

Fórmula para su cálculo:

$$IT = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \left[\frac{X_k}{P} * Ln \frac{X_k}{P} \right]$$

Donde:

Xk = Exportaciones de la partida k

n = Número de partidas

P = Promedio de las exportaciones = $IT = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n X_k$

Ln = Logaritmo natural

El primer término dentro de la sumatoria es la participación de la partida en las exportaciones totales; el segundo término es el valor de exportaciones de la partida k comparado al valor promedio.

c) DIVERSIFICACIÓN DE EMPRESAS

Es importante conocer cuál es la cantidad aproximada de empresas que están exportando dentro de un determinado sector, así mismo, también resulta significativo conocer qué cantidad de productos están exportando determinados grupos de empresas. En tal sentido, en el primer caso, las empresas exportadoras por sector han sido procesada según información obtenida de El Salvador Trade (2009), que establece una serie de sectores económicos exportadores (definidos previamente por esa institución) y proporciona la cantidad aproximada de empresa dentro de cada uno, esa información ah sido graficada estableciendo en que sectores existen la mayor y menor cantidad de empresas. En el segundo caso, la referida institución, presenta además, información de la cantidad de productos que exporta cada una de las empresas registradas, posteriormente a ello se agruparon las empres según la cantidad de productos exportados, encontrado un intervalo de clase de 10 grupos, los cuales han sido graficados posteriormente.

2.6.4 ESPECIALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

El patrón de especialización de un país depende del desempeño de su oferta exportable y de las transformaciones de su estructura exportadora medida a través de las participaciones de cada uno de los sectores²⁴. La evidencia demuestra que con la disminución de las barreras al comercio, cada subregión se ha especializado de acuerdo a sus ventajas comparativas estáticas. En el caso de Sudamérica, relativamente rica en recursos naturales, la inserción en el mercado internacional se ha dado a través de la exportación de productos primarios y manufacturas intensivas en recursos naturales. En el caso del norte de América Latina, los países están explotando sus ventajas de localización (proximidad al mercado norteamericano) y relativamente bajos costos laborales (especialmente en el caso de Centroamérica), especializándose en la exportación de manufacturas intensivas en trabajo (y en algunos casos con intensidad tecnológica media y alta)²⁵. Son muchas las formas de clasificar el comercio de bienes y por ende definir los patrones de especialización, la práctica convencional ha consistido en aplicar alguna medida de la intensidad de tecnología para definirlos; sin embargo, muy pocos productos basados en recursos se clasifican de hecho como productos de alta tecnología.²⁶

a) ÍNDICE DE TRADE OVERLAP (ITO)

Mide el nivel de especialización en el comercio internacional de bienes dentro de un sector, en relación con el comercio internacional entre distintos sectores de la economía; en definitiva, muestra el grado de liberalización e integración de la economía en el mercado internacional. El resultado varía entre 0 y 1, siendo que a mayor grado de especialización intra-industrial, el indicador se acerca más a la unidad.

²⁴ Ros, Jaime. Patrones de Especialización Comercial y Desempeño del Mercado de Trabajo en América Latina. CEPAL 2006. p. 26.

²⁵ *Ibid.* p.24.

²⁶ Chami Batista, Jorge. Especialización y Crecimiento de las Exportaciones en América Latina: Investigación de la Naturaleza de la Competencia de Productos entre Diferentes Exportadores. Universidad Federal de Río de Janeiro. 2003.

Fórmula para su cálculo:

$$ITO = 2 * \frac{\sum_{k=1}^n \min(X^k, M^k)}{\sum_{k=1}^n (X^k + M^k)}$$

Donde:

X^k = Exportaciones del producto k.

M^k = Importaciones del producto k.

n= Total de productos comercializados.

$\min(X^k, M^k)$ = los mininos de X^k y M^k

CAPITULO III. EVALUACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES. PERIODO 1990-2008

Este capítulo consta de tres apartados que muestran la evolución de los montos otorgados a los exportadores en concepto incentivos fiscales y financieros; los principales resultados de la evaluación económica de las exportaciones y la vinculación entre las leyes que enmarcan los incentivos fiscales con los resultados de la evaluación económica.

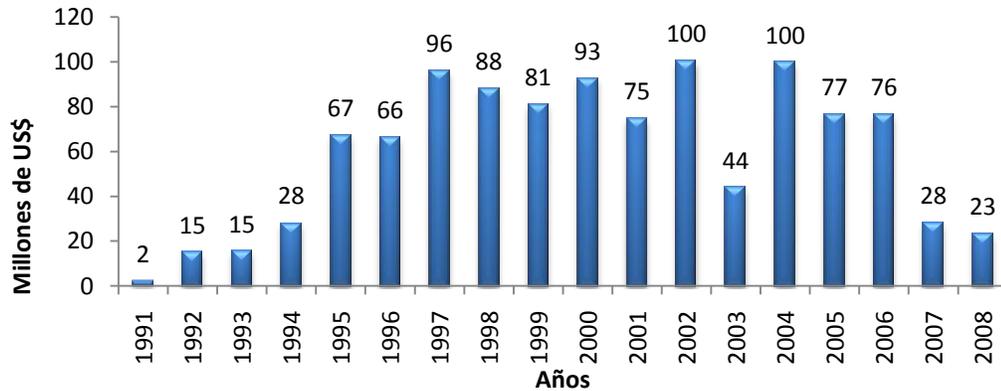
3.1 EVOLUCIÓN DE LOS INCENTIVOS FISCALES DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES EN EL SALVADOR.

En el presente apartado se muestran algunos de los resultados obtenidos de los instrumentos o incentivos a las exportaciones tanto fiscales como financieros en El Salvador. Los fiscales se refieren a la devolución del 6% (Draw Back) y la devolución del IVA a exportadores y financieros contemplan el crédito otorgado por la banca comercial en concepto de líneas de créditos y créditos normales.

3.1.1 IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY DE REACTIVACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y LEY DEL IVA

Se muestra a continuación el comportamiento que los desembolsos en concepto de devolución del 6% (Draw Back) e IVA han tenido durante los años de estudio. La tendencia se mantuvo creciente de 1991 a 1997, año en el que los montos desembolsados alcanzaron los US\$96 millones, reflejando el apoyo hacia el fomento de las exportaciones no tradicionales fuera del área centroamericana por parte del gobierno. Luego de ese año, las devoluciones a exportadores fluctuaron hasta alcanzar su máximo valor en 2002, cuando la cifra sobrepasó los US\$100 millones. Para 2003, los montos desembolsados caen de forma abrupta hasta los US\$45 millones, para luego sobreponerse y aumentar nuevamente el monto total en 2004, alcanzando los US\$99.8 millones. Durante los últimos 4 años en estudio los montos decayeron hasta finalizar en 2008 con US\$23 millones.

Gráfico 1. El Salvador: Montos desembolsados en concepto de devolución a exportadores* (1991-2008)

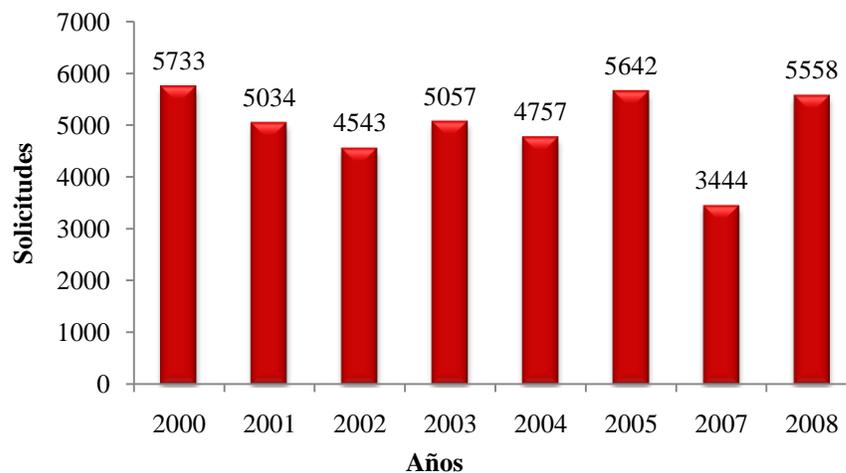


* Los montos desembolsados incluyen devolución del 6% y del IVA en US\$ millones.

Fuente: Elaboración propia en base a Informe de Gestión Financiera, Ministerio de Hacienda; Memoria de Labores del Ministerio de Economía (MINEC); varios años; y estadísticas publicadas en diarios oficiales.

Relacionado con lo anterior, el gráfico 19, muestra el número de solicitudes de Draw Back por parte de las empresas exportadoras durante algunos de los años de estudio, presentando una tendencia fluctuante entre 3,000 y aproximadamente 5,700, representado un máximo de 5,733 solicitudes atendidas en el año de 1993 y un mínimo de 3,444 solicitudes atendidas para el 2007.

Gráfico 2. El Salvador: Número de solicitudes atendidas (Draw Back)



Fuente: Elaboración propia en base a Memoria de Labores del Ministerio de Economía; varios años; y estadísticas publicadas en diarios oficiales.

Es importante mencionar que este instrumento de incentivo a las exportaciones (Draw Back), ha estado en mesa de discusión desde hace varios años por la Organización Mundial del Comercio –OMC-, por ser considerado como un subsidio a la actividad exportadora, el último plazo para dismantelar este beneficio fue fijado para diciembre de 2005; sin embargo, este beneficio se extendió hasta el 2009; y en agosto del mismo año, el gobierno de El Salvador anuncio²⁷ que eliminaría gradualmente la devolución del 6% a los exportadores; por considerar que favorece a unos pocos y que además está en contra de las disposiciones generales de la OMC.

A partir del mes de enero de 2010 se devolverá a los exportadores solamente un 3% y para junio del mismo año ya no habrá devolución. Este proceso según fuentes oficiales se acompañará de la creación de una política de fomento a las exportaciones, que según las autoridades será respetuosa de las normas internacionales y a su vez trabajará para que las MIPYMES tengan acceso a incentivos económicos. Ante esta situación el sector privado, entre estos la Asociación Salvadoreña de Industriales –ASI- ha estimado de forma preliminar que el hecho de eliminar el Draw Back generará perdidas por US \$300,000 anuales, traducido en pérdidas de 15,000 empleos como resultado de la disminución de las ventas. A su vez estiman que el fisco también se vería afectado, pues según sus cálculos por cada dólar que el exportador recibe en concepto de Draw Back el Ministerio de Hacienda recibe US \$12.00, dejando de percibir aproximadamente US \$280 millones al año²⁸.

3.1.2 IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY DE ZONAS FRANCAS Y RECINTOS FISCALES.

²⁷ http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6351&idArt=3966237

²⁸ Ver el Diario de Hoy, agosto de 2009.

Las zonas francas han venido siendo apoyadas desde la creación y puesta en marcha de la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales en (1990), la cual a lo largo del tiempo ha presentado varias reformas en su contenido. Las Zonas Francas Privadas, tuvieron un auge importante, como consecuencia del proceso de pacificación en el país coincidiendo al mismo tiempo con la existencia de un Programa de Construcción de Zonas Francas Privadas en 1993, el cual tenía como objetivo aumentar el número de empresas acogidas a esta ley que para ese año era de 40 empresas.

Los objetivos que se perseguían con el desarrollo de las Zonas Francas en el país, estaban relacionados con la creación de empleos, el fomento de la inversión extranjera y el crecimiento de las exportaciones, todo ello con la finalidad de potenciar el crecimiento de la economía en general. Sin embargo; Las zonas francas se han especializado en el montaje de prendas de vestir que se exportan a los Estados Unidos con arreglo al programa de montaje en el extranjero relacionado a los incentivos que provienen del comercio dentro de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y su ampliación en el año 2000.

En cuanto a los resultados obtenidos, es de hacer notar que las exportaciones procedentes de las zonas francas y de los recintos fiscales se elevaron hasta alcanzar alrededor del 40 por ciento del total en 1995²⁹, además; a finales de 2001 se habían generado 81,200 fuentes de empleos directos.

En el siguiente cuadro se presentan algunos resultados tras varios años de aplicación y reformas en la Ley:

Como se observa en el cuadro siguiente, el número de empresas que se acogen al régimen de zonas francas y recintos fiscales ha aumentado en 9.76%, pasando de 246 empresas en 2002 a 270 empresas en 2008. A pesar de ese incremento, el número de trabajadores empleados en recintos fiscales no presenta el mismo comportamiento y en 2007 el número de trabajadores eran en total 1,633 menos que en 2002.

²⁹ OMC: Exámenes de Política Comercial. El Salvador. Noviembre de 2006.

**Cuadro 6.3 El Salvador: Principales indicadores relativos a las zonas francas,
2002-2008**

Indicador	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Número de empresas	246.0	265.0	294.0	304.0	302.0	314.0	270.0
Número de empleados	84,000.0	88,600.0	85,626.0	80,963.0	80,000.0	82,367.0	n/d
Valor añadido:							
En millones de \$EE.UU. de 1990	246.3	256.1	248.9	231.5	226.8	226.8	238.3
En porcentaje del PIB	3.1%	3.2%	3.0%	2.7%	2.6%	2.5%	2.5%
Importaciones							
En millones de \$EE.UU.	1,282.5	1,379.3	1,458.2	1,204.8	1,143.0	1,236.5	1,281.6
En porcentaje de las importaciones totales de mercancías	24.7	24.0	23.0	18.0	14.9	14.2	13.1
Exportaciones:							
En millones de \$EE.UU.	1,757.6	1,873.0	1,923.2	1,821.3	1,775.4	1,803.8	1,928.1
En porcentaje de las exportaciones totales de mercancías	58.7	59.9	58.2	53.3	47.9	45.3	42.4
Exportaciones netas	475.1	493.7	465.0	616.5	632.4	567.3	646.5

Fuente: Secretaría de la OMC sobre la base de datos proporcionados por las autoridades.

Por otro lado, las exportaciones de las empresas acogidas bajo el régimen de zonas francas se han incrementado, pasando de US\$1,757.6 millones en 2002 a US\$1,928 en 2008, pese a ello; su participación como porcentaje del total de exportaciones de mercancías ha disminuido, pasando de representar el 58.7% del total en 2002 a 42.4% en 2008. Esto quiere decir que, pese a que las exportaciones de mercancías provenientes de empresas beneficiadas como zonas francas han aumentado, estas también han cedido un espacio para la incorporación de nuevos productos ya que su participación en el total de mercancías exportadas ha disminuido.

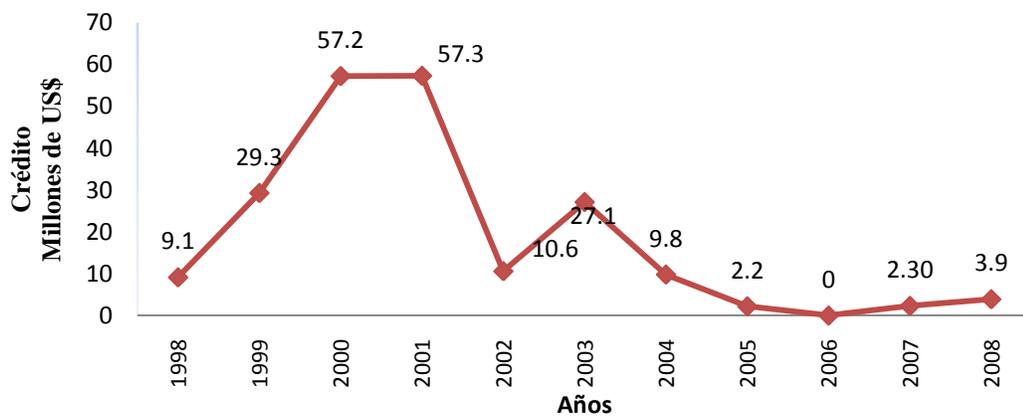
Así mismo, el valor añadido generado por las empresas exportadoras en zonas francas ha disminuido tanto en términos nominales como en términos de participación con respecto al PIB. En el primer caso, disminuyó en US \$8 millones y para el segundo caso lo hizo en 0.6% como porcentaje del PIB.

3.2 FINANCIAMIENTO OTORGADO AL SECTOR EXPORTADOR

3.2.1 CRÉDITO DEL BMI

A continuación se presenta la evolución del crédito otorgado durante 1997-2008 por parte del BMI dentro del programa o línea especial para exportaciones.

Gráfico 3. El Salvador: Crédito otorgado por el BMI (1997-2008)



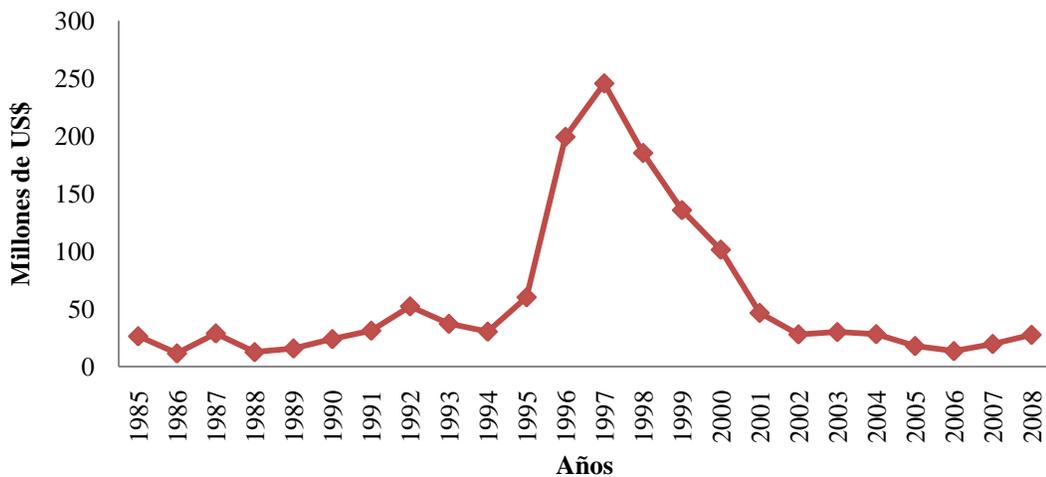
Fuente: Elaboración propia en base a cifras del BMI, varios años.

En la gráfica anterior se observa una tendencia creciente durante el período 1998-2000 pasando de US \$9.1 millones a US \$57.2 millones, posteriormente en el año 2001 el crédito estuvo prácticamente constante, para luego descender en el siguiente año hasta \$10.6 millones, los cuatro años posteriores su tendencia fue a la baja llegando a presentar en el año 2006 una monto de cero dólares, finalmente en los años siguientes los montos crecieron hasta llegar en 2008 a US \$3.6 millones, cifra que es inferior a la presentada en el año inicial del gráfico.

3.2.2 EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO DEL SISTEMA FINANCIERO OTORGADO AL SECTOR EXPORTADOR

La siguiente gráfica presenta los montos de créditos en millones de dólares otorgados por los bancos comerciales, durante 1985-1994 mostró una tendencia fluctuante entre 26 y 52 millones de dólares otorgados, en los próximos tres años el crédito tuvo una crecimiento evidente alcanzando el mayor monto en el año 1997 con US \$ 245.5 millones, de 1998 hasta 2006 su tendencia es decreciente, alcanzando dentro de ese periodo el menor monto desde la década de los noventa (2006) con US \$13.4 millones, cabe destacar que los datos incluyen los montos otorgados en concepto de líneas de créditos provenientes del BMI que se mostraron anteriormente.

Gráfico 4. El Salvador: Crédito del sistema financiero para el sector exportador (1985-2008)



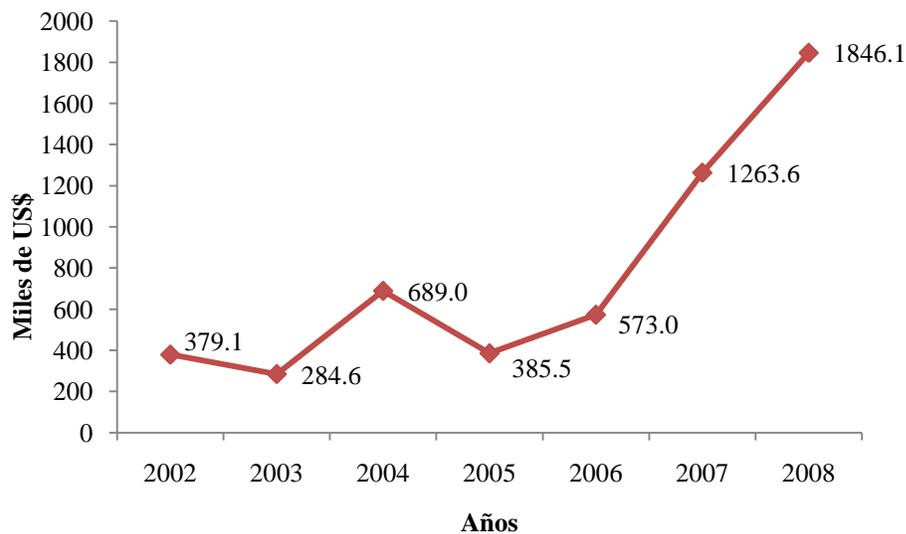
Fuente: elaboración propia con base a revista trimestral del Banco central de Reserva de El Salvador, varios años, cuadro I.8 Destino del Crédito por Actividad Económica.

3.2.3 EVOLUCIÓN DEL COFINANCIAMIENTO PARA EXPORTACIONES: FONDO DE FOMENTO DE EXPORTACIONES (FOEX).

A continuación en la gráfica 22 se muestra la evolución que ha presentado los montos otorgados en concepto de fondos no reembolsables (cofinanciamiento) por parte del FOEX durante 2002-2008. Se observa que en los primeros cuatro años de funcionamiento la colocación de los fondos mantuvo una

tendencia variante entre los US \$280 y US \$690 miles, a partir de 2005 ha mantenido un comportamiento creciente alcanzando en 2008 su valor en colocación desde su creación (US \$1,846 miles). Cabe destacar que según un informe FOEX, la colocación de los fondos tiene directa relación con la disponibilidad, es decir con los recursos administrados³⁰.

Gráfico 5. El Salvador: Fondos colocados por FOEX (2002-2008)



Fuente: Elaboración propia con base a informe, 2008: más competitividad para las MIPYMEs, FOEX FONDEPRO.

3.3 COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES DE ANÁLISIS

A continuación se describe el comportamiento de las exportaciones de bienes de El Salvador en el periodo de 1990-2008, tomando como base las variables e indicadores que han sido abordadas en el marco teórico y conceptual.

³⁰ *Ibíd.* p. 14.

3.3.1 POSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL COMERCIO EXTERIOR.

La posición comercial es un indicador que evidencia la capacidad de los sistemas productivos nacionales para ganar mayores cuotas de mercado en países extranjeros y ampliar de esta forma el mercado objetivo de los productos que se elaboran en territorio nacional. El desempeño de las exportaciones y en general del comercio de bienes puede ser evaluado según las exportaciones por habitantes, en relación a la producción nacional y con respecto intercambio comercial mundial. Este análisis permite visualizar un panorama general sobre la posición comercial de la economía salvadoreña.

a) INTERCAMBIO COMERCIAL CON RESPECTO AL COMERCIO MUNDIAL.

La evolución del peso de las exportaciones de El Salvador en las exportaciones mundiales, si bien es cierto, esa proporción resulta mínima (menos del 0.03%) para el comercio mundial, su tendencia permite observar, que la presencia comercial de El Salvador tuvo un escaso aumento en los primeros siete años de la década de los 90' pasando del 0.017% en 1990 a 0.025% en 1999, año en el cual mostró su posición más alta, posteriormente a ello, el país fue perdiendo posición comercial hasta llegar al año 2008 a un 0.016% de participación, porcentaje que es inferior a la presentada en 1990, marcando una reducción del 0.01% con respecto a la posición de las exportaciones en el comercio mundial.

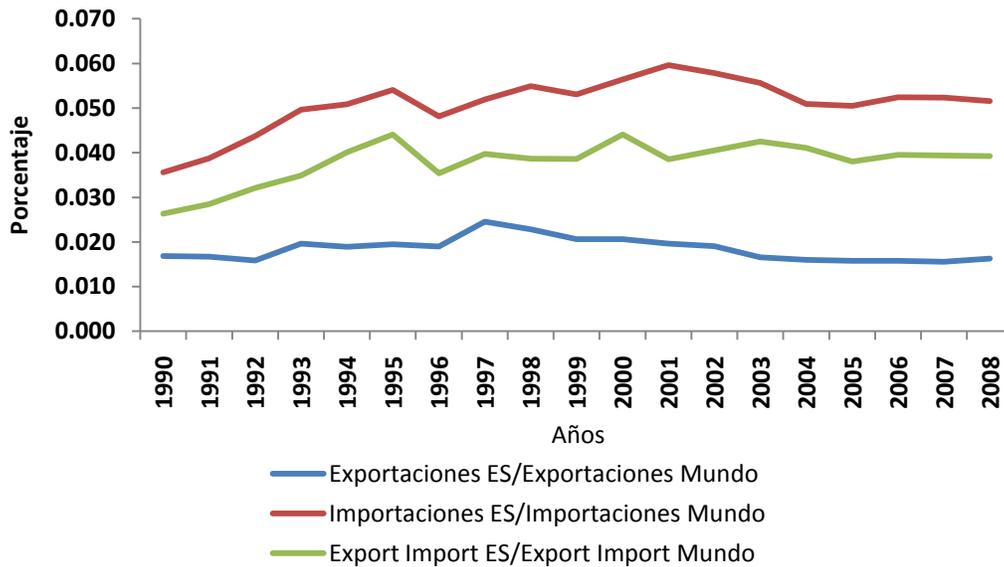
Cuadro 7.3 El Salvador: Indicadores de Posición Comercial.

Años	Exportaciones del Mundo (EM) Mill US\$	Importaciones del Mundo (MM) Mill US\$	Exportaciones de El Salvador (XES) Mill US\$	Importaciones (MES) Mill US\$	Posición Medida XES (XES/X M) *100	Posición Medida por MES (MES/X MM) *100	Posición Medida por el Peso de los Intercambios (XES +MES) /(XM+MM) *100
1990	3449,0	3550,0	582,0	1,263	0.01690	0.03560	0.02640
1991	3515,0	3633,0	588,0	1,406	0.01670	0.03870	0.02850
1992	3766,0	3882,0	598,0	1,698	0.01590	0.04380	0.03210
1993	3782,0	3876,0	742,0	1,925	0.01960	0.04970	0.03490
1994	4326,0	4429,0	819,0	2,253	0.01890	0.05090	0.04010
1995	5164,0	5284,0	1,005,0	2,856	0.01950	0.05410	0.04410
1996	5403,0	5546,0	1,024,0	2,671	0.01900	0.04820	0.03540
1997	5591,0	5739,0	1,371,0	2,980	0.02450	0.05190	0.03970
1998	5501,0	5683,0	1,256,0	3,121	0.02280	0.05490	0.03860
1999	5712,0	5921,0	1,177,0	3,140	0.02060	0.05300	0.03860
2000	6456,0	6727,0	1,332,0	3,796	0.02060	0.05640	0.04410
2001	6191,0	6485,0	1,213,0	3,866	0.01960	0.05960	0.03850
2002	6493,0	6745,0	1,238,0	3,902	0.01910	0.05780	0.04050
2003	7586,0	7865,0	1,255,0	4,375	0.01650	0.05560	0.04250
2004	9219,0	9571,0	1,474,0	4,871	0.01600	0.05090	0.04110
2005	10489,0	10857,0	1,658,0	5,485	0.01580	0.05050	0.03800
2006	12112,0	12430,0	1,911,0	6,520	0.01580	0.05250	0.03950
2007	13987,0	14273,0	2,180,0	7,475	0.01560	0.05240	0.03930
2008	16070,0	16422,0	2,621,0	8,473	0.01630	0.05160	0.03930

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR

Las importaciones de El Salvador en relación a las importaciones del mundo en los 19 años analizados, han presentado tres comportamientos distintos, el primero es de una tendencia creciente entre 1990 a 1995 incrementando su participación de 0.036% a 0.054%, el segundo se refiere a las marcadas fluctuaciones entre 1995 y 2001, y el tercero demuestra un periodo de disminución hasta el año 2008 donde tuvieron una posición del 0.052%, tal como se puede apreciar en el gráfico anterior.

Grafico 6. El Salvador: Exportaciones en el comercio mundial (1990-2008)



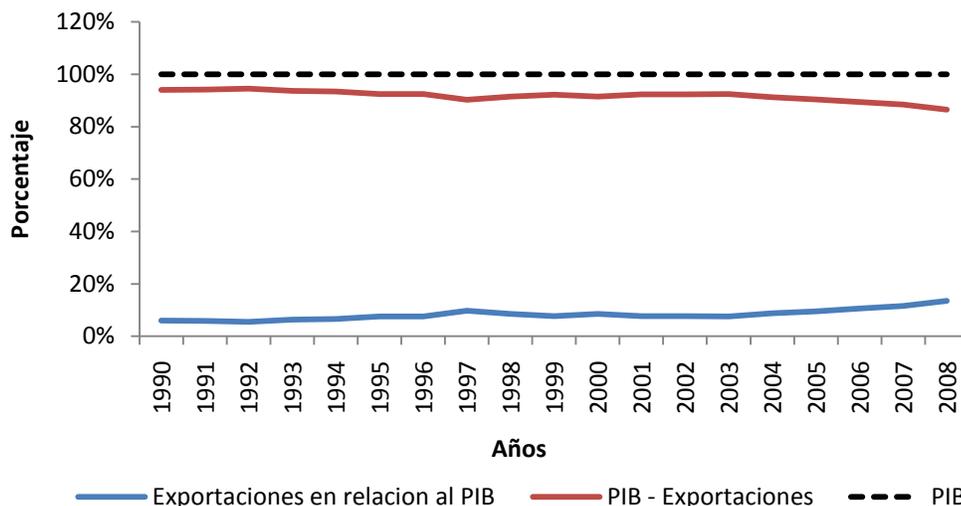
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR.

El Salvador en todo el periodo tuvo una menor participación en las exportaciones mundiales que en las importaciones mundiales, lo cual indica la baja proyección de los productos nacionales en los mercados extranjeros.

b) EXPORTACIONES EN RELACIÓN AL PRODUCTO INTERNO BRUTO.

La posición de las exportaciones en relación al Producto Interno Bruto, en los últimos 19 años ha presentado dos periodos de disminución, que van de 1990 a 1992 y de 1997 a 2003. En el primer caso la disminución estuvo representada por el 1% y en el segundo periodo fue del 2%. De la misma forma ha mostrado dos periodo de crecimiento, el primero de 1992 a 1997 pasando del 5% al 10% y del 2003 a 2008 incrementándose del 8% al 14% del PIB.

**Gráfico 7. El Salvador: Posición de las exportaciones con respecto al PIB
(1990-2008)**



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR

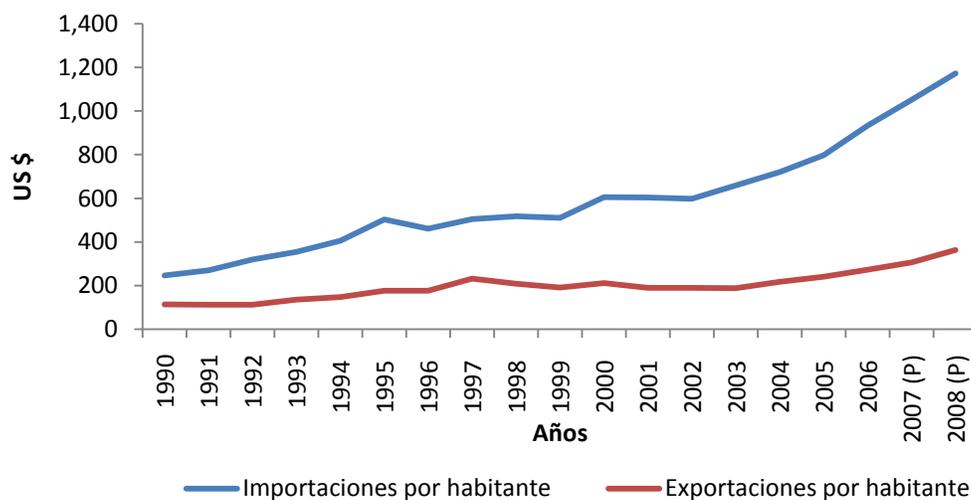
Al evaluar todo el período en su conjunto, la posición de las exportaciones con respecto al PIB, se ha incrementado, ya que en 1990 El Salvador exportó el 6 % de la producción nacional, mientras que para el año 2008 el porcentaje se incrementó alcanzando un 14%, el resto de la producción es absorbida en el mercado local.

c) PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR HABITANTE EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL.

Entre 1990-1997 las exportaciones por habitante pasaron de US \$114 a US \$ 232; a partir de 1997 hasta el 2004, se observa un declive leve, llegando a un valor de US \$218; a partir de ese año las exportaciones per cápita comienzan a ascender hasta alcanzar un valor de US \$ 363 en el año 2008. Este comportamiento se puede apreciar en el siguiente gráfico 3.

En 1990 las exportaciones representaban el 31.5% del intercambio comercial por habitante, mientras que para el año 2008 estas representaron el 22.6%, resultado que demuestra una pérdida importante de la posición de las exportaciones por habitante.

Gráfico 8. El Salvador: Comercio exterior por habitante (1990-2008)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del BCR

Con respecto a las importaciones por habitante estas han tenido mayores fluctuaciones y una tendencia creciente más marcada; pasando de US \$247 en 1990 a US \$504 en 1995, o sea que este indicador per cápita prácticamente se duplicó. Luego continúa con un periodo de alzas y bajas que finaliza en el año 2002, a partir del cual se recupera y alcanza tasas de crecimiento superiores a los años anteriores, llegando a US \$1,173 importaciones por habitante en el 2008.

En general las exportaciones por habitante tienen una posición inferior en el intercambio comercial por habitante en comparación con las importaciones por habitante. El comportamiento del intercambio comercial de esta manera, se explica por el mayor crecimiento de las importaciones en comparación con las exportaciones, las cuales poseen un posición mayor al 50% en todos los años considerados.

3.3.2 ESTRUCTURA Y DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR.

La estructura de las exportaciones conforma el cimiento del comercio de bienes con otros países, dentro de ella se pueden deducir sectores estratégicos, industrias nacientes y sectores que necesitan apoyo, los cuales pueden ser la base para generar una mayor participación del sector externo en la producción nacional. De igual forma, el crecimiento de las exportaciones nos da una perspectiva del dinamismo exportador y en esa lógica, es importante conocer cuales exportaciones han crecido de forma más rápida que el resto, es decir; conocer grupos de productos que han dado la pauta en el repunte de las exportaciones.

Estas variables serán descritas a partir de tres clasificaciones recomendados y utilizados por organismos internacionales, Naciones Unidas y el Fondo Monetario Internacional, entre los cuales se encuentran: Clasificación básica de las exportaciones, la cual distingue entre bienes tradicionales y bienes no tradicionales; Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), que toma en cuenta la índole de la mercadería y los materiales utilizados en su producción, el grado de elaboración, las prácticas del mercado y usos del producto, la importancia del producto en el comercio mundial y los cambios tecnológicos; y finalmente la Clasificación Internacional de las Exportaciones Según Intensidad tecnológica (CIIT) que se basa en la intensidad tecnológica en las exportaciones de manufacturas de países en desarrollo

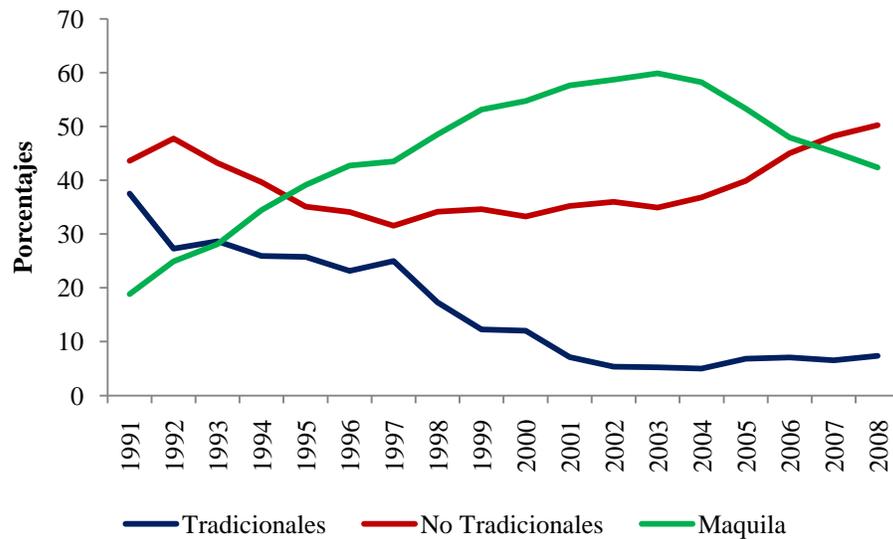
a) CLASIFICACIÓN BÁSICA DE LAS EXPORTACIONES: TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES.

i) ESTRUCTURA

Se puede observar la tendencia decreciente de la participación de las exportaciones tradicionales que se extiende desde 1992 hasta 2001, año a partir del cual las exportaciones no tradicionales han mantenido una participación constante. Por su parte, las exportaciones tradicionales han mostrado una participación fluctuante en el periodo 1991-1997, luego una tendencia estable hasta el 2003, mostrando desde ese año un crecimiento sostenido en su participación dentro de las exportaciones totales. Finalmente, las exportaciones de maquila presentaron una tendencia de crecimiento sucesivo desde el año 1990 hasta el

2003, alcanzando en ese año su participación más alta en los últimos quince años, luego de ese año su participación comenzó a descender hasta el 2008.

Gráfico 9. El Salvador: Composición de las exportaciones totales (1991-2008)



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).

En 1991 las exportaciones tradicionales representaban el 37.5% del total de las exportaciones, para el 2008, solo representaban el 7.4% de las exportaciones; evidenciando la recomposición en la estructura exportadora nacional, concretamente una pérdida importante de las exportaciones tradicionales de aproximadamente el 40% en los últimos 8 años.

Por su parte, las exportaciones no tradicionales en 1991 representaban el 43.68% del total de exportaciones, a partir de 1998 consolidaron un período de crecimiento del sector hasta representar en el 2008 el 50.3% del total de exportaciones del país.

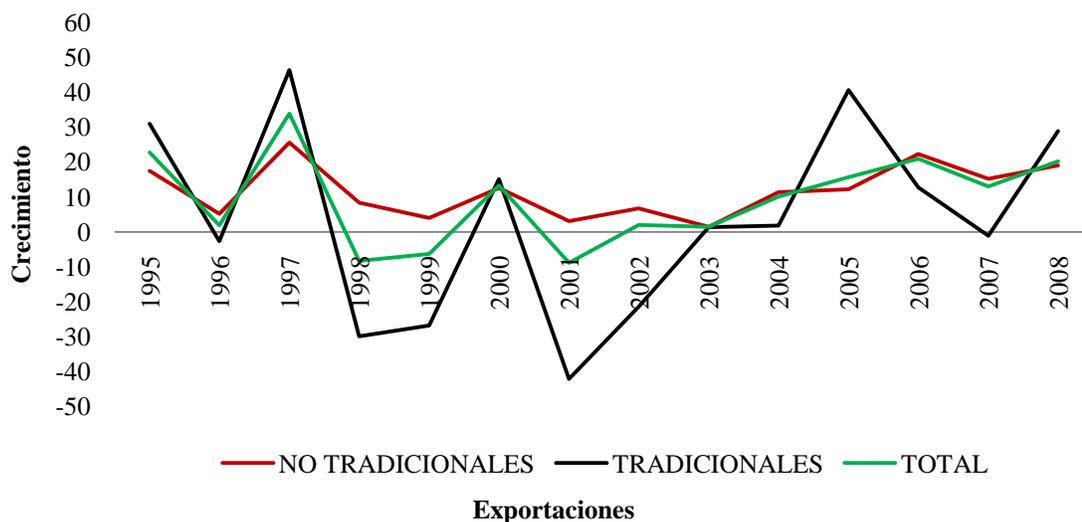
La maquila al igual que las exportaciones no tradicionales aumentó su participación dentro de las exportaciones del país, en 1991 solo representaban el 18.9% del total de las exportaciones, en cambio en el 2008 su participación representó el 42.4%. Luego de alcanzar su máximo aporte en el 2003 con el 59.9% del total de exportaciones, inició una etapa de crecimiento sostenido hasta el 2004, año en el cual presentó una disminución de la participación con respecto al total.

Con estos datos se ha podido observar una recomposición importante de las exportaciones dentro del aparato productivo nacional, con un sector tradicional relegado, un sector maquila que parece haber perdido en los últimos años el dinamismo que venía mostrando en la década de los noventa y un sector no tradicional que a lo largo de todo el período ha mostrado una tendencia creciente incrementando su participación en las exportaciones totales para luego estabilizarse en los últimos años.

ii) CRECIMIENTO

Las exportaciones totales han presentado en este período una tendencia bastante similar que la presentada por las exportaciones tradicionales, ambas con un comportamiento irregular entre los años 1994 a 1998, con fluctuaciones negativas entre el periodo de 1998 a 2003, y finalmente se vuelven divergentes en el resto de los años, lo que evidencia la influencia que tienen las exportaciones tradicionales en el total. Cabe resaltar que el crecimiento negativo presentado por las exportaciones totales es menos profundo que el presentado por las tradicionales, lo que propicia las diferencia en sus tasas de crecimiento promedio respectivas (12% y 2%).

Gráfico 10. El Salvador: Tasa de crecimiento de las exportaciones: tradicionales y no tradicionales (1994-2008)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

Una situación distinta han presentado las exportaciones no tradicionales, ya que en ninguno de los años su tasa de crecimiento llegó a ser negativa. En promedio, han crecido cerca del 15% por año, lo cual indica la ganancia en la participación y el dinamismo que el sector ha presentado en los últimos años.

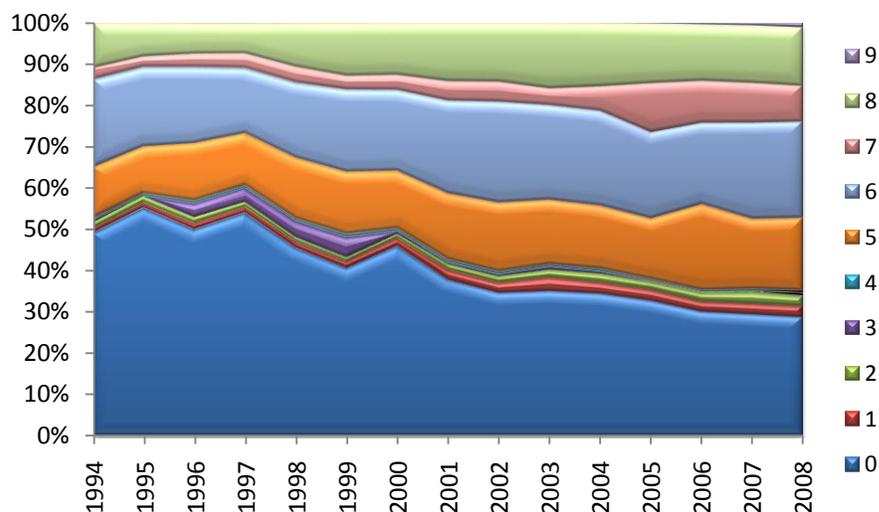
b) CLASIFICACIÓN UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI).

i) ESTRUCTURA

Se observa el comportamiento de las exportaciones según la Clasificación CUCI Rev. 3. De 1994 a 2008, la sección cero es la que posee la mayor participación y corresponde a Productos Alimenticios y Animales Vivos que a lo largo del periodo ha mostrado una tendencia decreciente, pero con fluctuaciones entre 1994 y 2000, por otra parte, las secciones, 5,6,7 y 8 que corresponden a los Productos Químicos, Artículos Manufacturados Según El Material, Maquinaria Y Equipo de Transporte y Artículos Manufacturados Diversos Respectivamente; han mostrado una tendencia creciente que se intensifica desde el año 2000 y constituyen la mayor parte de las exportaciones totales de El Salvador.

A lo largo de toda la serie, las cinco secciones mencionadas anteriormente representan la mayor parte de las exportaciones de bienes en el país. Las exportaciones de Productos Alimenticios y Animales Vivos mostraron un descenso del 20% de su participación en las exportaciones totales al final del periodo, lo cual denota una disminución en la actividad exportadora de este subsector. Pese a ello, dicha cuenta representó más del 50% de las exportaciones totales para 1995 y 1997 aportando el 55% y 53.8% respectivamente para cada uno de esos dos años. La participación del sector decayó hasta el año 2000 cuando representó el 45% del total de exportaciones, luego de ese año no logró recuperar el ritmo que había mostrado, terminando en 2008 con una participación del 28.8% del total de exportaciones y dejando el espacio abierto para el crecimiento de otros sectores; tal es el caso de los Artículos Manufacturados Diversos (sección 8). Dicha sección pasó de representar el 10.8% del total de las exportaciones en 1994, a 14.0% en 2008, aumentando su participación de forma más clara a partir de 1998 y ocupando el espacio cedido por las exportaciones de alimentos y animales vivos.

Gráfico 11. El Salvador: Estructura de las exportaciones según CUCI Rev. 3 (1994-2008).



Sección	Descripción
0	Productos Alimenticios Y Animales Vivos
1	bebidas y tabaco
2	Materiales Crudos No Comestibles, Excepto Los Combustibles
3	Combustibles Y Lubricantes Minerales Y Productos Conexos
4	Aceites, Grasas Y Ceras De Origen Animal Y Vegetal
5	Productos Químicos Y Productos Conexos, N.E.P.
6	Artículos Manufacturados, Clasificados Principalmente Según El Material
7	Maquinaria Y Equipo De Transporte
8	Artículos Manufacturados Diversos.
9	Mercancías Y Operaciones No Clasificadas En Otro Rubro De La CUCI.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

Los Artículos Manufacturados, Clasificados Principalmente Según El Material (sección 6) presentan un comportamiento estable a lo largo de toda la serie en estudio. Como se logra visualizar en el gráfico anterior, su participación dentro de total de las exportaciones de bienes no presenta cambios relevantes. Para el inicio del periodo participó con 21.2% del total de las exportaciones; y con un 23.4% al final para 2008. Su mayor participación se produjo en el 2002 con un 24.4% del total.

Hay dos secciones que merecen atención: Los Productos Químicos y Productos Conexos, N.E.P. (sección 5) y la Maquinaria y Equipo de Transporte (Sección 7), ya que ambas secciones han aumentado su participación. Para el caso de los productos dentro de la sección 5, estos pasaron del 12.4% del total en 1994 al 17.6% en el 2008, aumentando en 5.2% y presentando su participación más alta en el 2006 con

un 20.8% del total. La Maquinaria y Equipo de Transporte por su parte, paso del 3.1% en 1994 al 8.8% en 2008, aumentando su participación en 5.7% y representando un máximo del 11.9% en 2005.

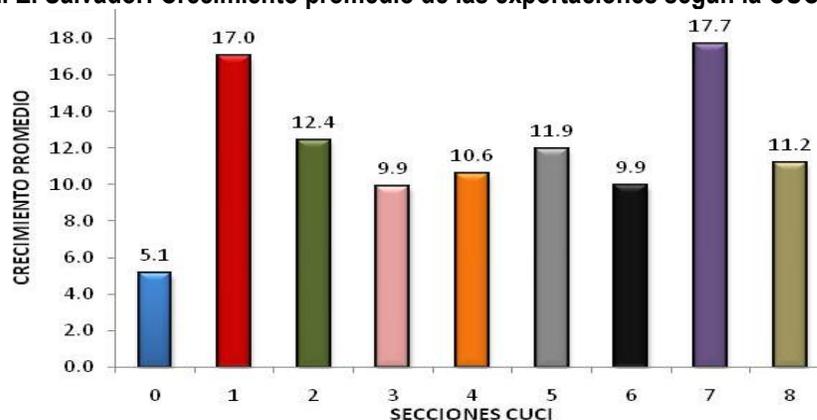
Los productos de las demás secciones no han logrado tener un aporte importante dentro de la estructura exportadora a lo largo del período evaluado, por lo que el cambio estructural más importante corresponde a la reducción presentada por los Productos Alimenticios Y Animales Vivos en el período 1994-2008, luego de representar la mitad de las exportaciones totales; abriendo un espacio importante para los Productos Químicos y Productos Conexos, N.E.P; los Artículos Manufacturados Diversos y la Maquinaria y Equipo de Transporte en ese orden.

ii) CRECIMIENTO

A continuación se observa el dinamismo de cada sector para todo el periodo en estudio (1990-2008). La Maquinaria y Equipo de Transporte es la sección que ha presentado un mayor dinamismo con una tasa de crecimiento promedio de 17.7% anual. En segundo lugar se encuentran las Bebidas y el Tabaco con una tasa promedio de crecimiento del 17%, seguidos de los Materiales Crudos no Comestibles excepto Combustibles con una tasa anual promedio del 12.4%.

Pese a que, como ya se describió con anterioridad, los Productos Alimenticios y Animales Vivos han constituido la mayor parte de las exportaciones a lo largo del periodo, su dinamismo no parece dar signos de transformaciones que permitan sostener su posición en la conformación de las exportaciones, ya que la tasa de crecimiento anual para este grupo de productos fue en promedio de 5.1 % para todo el periodo. Aquí se observa como dicha sección es la menos dinámica desde este punto de vista, ya que aun y cuando ha representado gran parte de las exportaciones, durante todo el periodo, su tasa de crecimiento ha sido la menor de todas las secciones en conjunto. Las demás secciones han presentado tasas de crecimiento que oscila entre el 9% y el 12%.

Gráfico 12. El Salvador: Crecimiento promedio de las exportaciones según la CUCI (1990-2008)



Sección

0	Productos Alimenticios Y Animales Vivos
1	bebidas y tabaco
2	Materiales Crudos No Comestibles, Excepto Los Combustibles
3	Combustibles Y Lubricantes Minerales Y Productos Conexos
4	Aceites, Grasas Y Ceras De Origen Animal Y Vegetal
5	Productos Químicos Y Productos Conexos, N.E.P.
6	Artículos Manufacturados, Clasificados Principalmente Según El Material
7	Maquinaria Y Equipo De Transporte
8	Artículos Manufacturados Diversos.
9	Mercancías Y Operaciones No Clasificadas En Otro Rubro De La CUCI.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

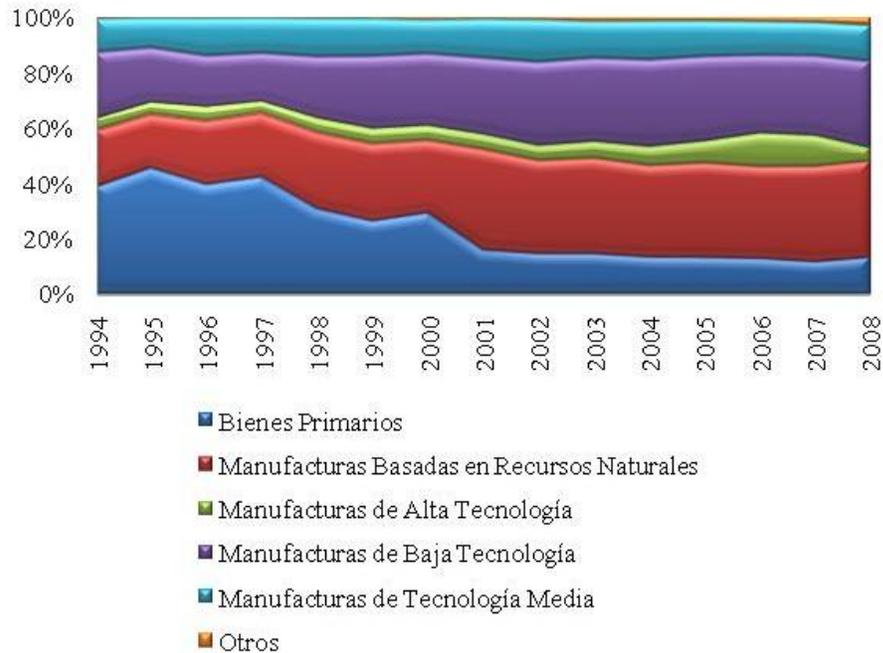
c) CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LAS EXPORTACIONES POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA (CIIT).

i) ESTRUCTURA

Como se explicó en el capítulo uno, la Clasificación Internacional de las Exportaciones Según la Intensidad Tecnológica (CIIT), es de mucha importancia para saber, en relación a la tecnología, que tipo de bienes exporta un país determinado. En el gráfico siguiente se presenta la evolución de la estructura exportadora de El Salvador según la CIIT, el área azul muestra los bienes primarios, los cuales presentan fluctuaciones, aumentando y disminuyendo durante los años de la década de los noventa y a partir de 2000 su participación comienza a disminuir de forma sostenida hasta el año 2007. Una situación distinta han tenido las exportaciones de bienes industrializados, integrados por las demás áreas excepto otras (área color naranja poco perceptible), dichos bienes han presentado una tendencia creciente en su

participación, dentro de los cuales las manufacturas basadas en recursos naturales y de baja tecnología son los que más han ampliado su cuota. De igual forma los bienes que se excluyen, clasificados como otras transacciones han aumentado su participación dentro de las exportaciones totales.

Gráfico 13. El Salvador: Estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica (1990-2008)

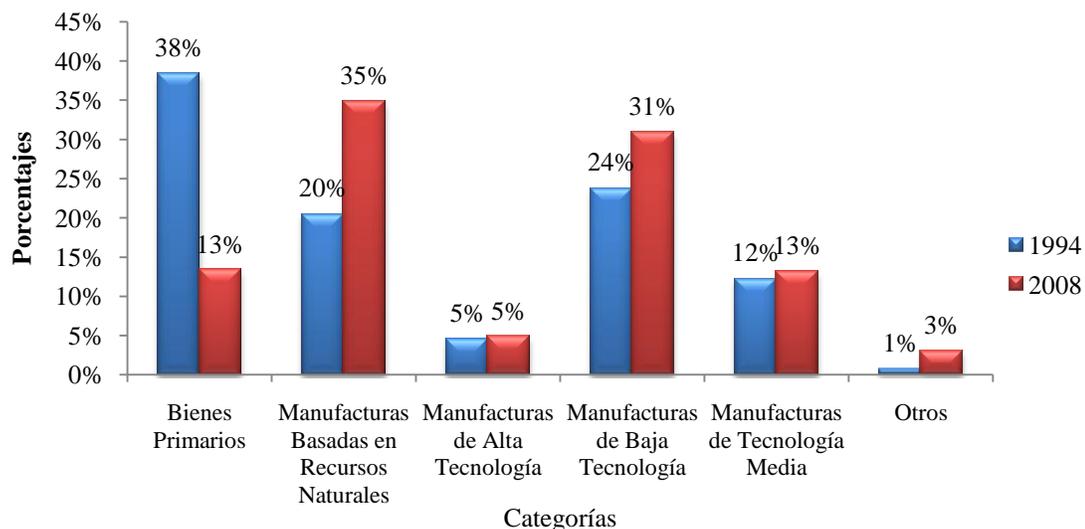


Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

* Nota: Esta clasificación internacional se elabora a partir de la CUCI Rev. 2 a tres dígitos

En la década de los noventa los productos primarios tenían una participación considerablemente alta, ya que representaban al inicio del periodo el 38.3% de las exportaciones totales (ver Gráfico 7), alcanzado su mayor participación en 1995 (45.2%), luego de finalizado el siglo, el nuevo milenio marca un giro para los bienes primarios y a partir del año 2000 su participación comienza a decaer, alcanzando en el 2007 la participación más baja en los últimos tres lustros (11.7%). Para el año 2008 la participación llegó hasta un 13.3 % lo cual, es en esencia el cambio estructural, que se da a partir de la disminución de la participación en (-25%) de los bienes primarios en las exportaciones de El Salvador.

Gráfico 14. El Salvador: Estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica 1994 y 2008 (% del total)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

* Nota: Esta clasificación internacional se elabora a partir de la CUCI Rev. 2 a tres dígitos

Como se ha visto anteriormente, los bienes primarios han perdido importancia dentro de las exportaciones, en el Gráfico 7 se observa que esa importancia, ha sido absorbida en gran parte por los bienes industrializados. Este tipo de bienes han presentado una participación creciente en todo el periodo, ya que para el año inicial fue de 61% y para el años 2008 su participación fue del 83.7% presentando una mayor participación dentro de las exportaciones equivalentes al 22.7%.

Los bienes industrializados, se clasifican en cuatro subdivisiones: Los productos basados en los recursos naturales, los bienes de baja tecnología, las manufacturas de tecnología media y los bienes de alta tecnología.

Los **productos basados en recursos naturales** pasaron de representar el 20.5% de las exportaciones totales en 1994 al 34.8% en el 2008, teniendo en promedio una participación del 29.3% para los últimos quince años y un aumento en la participación del 14%.

Los **bienes de baja tecnología** que representaban para el 1994 un 23.8% de las exportaciones y para el 2008 un 30.9%, lo que significa 7 puntos porcentuales más de participación.

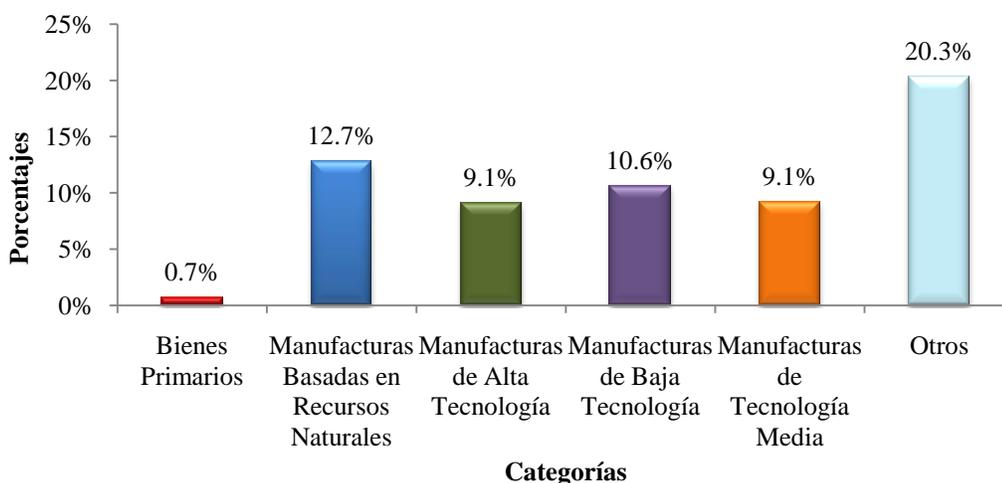
Las **manufacturas de tecnología media** que han aumentado muy poco su participación (menos del 1%) en las exportaciones, pasando de 12.2% en 1994 a 13.1% en 2008.

Finalmente están aquellos **bienes o manufacturas de alta tecnología** que han tenido el menor crecimiento en su participación (0.3%); sin embargo llegaron a representar en el año 2006 el 12.1% del total las exportaciones.

ii) CRECIMIENTO

Se observa a continuación la tasa anual de crecimiento promedio para cada tipo de bienes según la Clasificación por Intensidad tecnológica CIIT. La menor y mayor tasa de crecimiento anual promedio es la que presentan las exportaciones de bienes primarios y los bienes clasificados como “otros”, con 0.7% y 20.3% respectivamente. Luego, las exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales han crecido en promedio un 12.7% por año, seguidos muy de cerca por las exportaciones de manufacturas de baja tecnología, que crecieron en promedio un 10.6% anual. Las exportaciones de manufacturas de alta tecnología crecieron un 9.1% y las de tecnología media lo hicieron en 9.1%.

Gráfico 15. El Salvador: Crecimiento de las exportaciones según la CIIT (1994-2008)



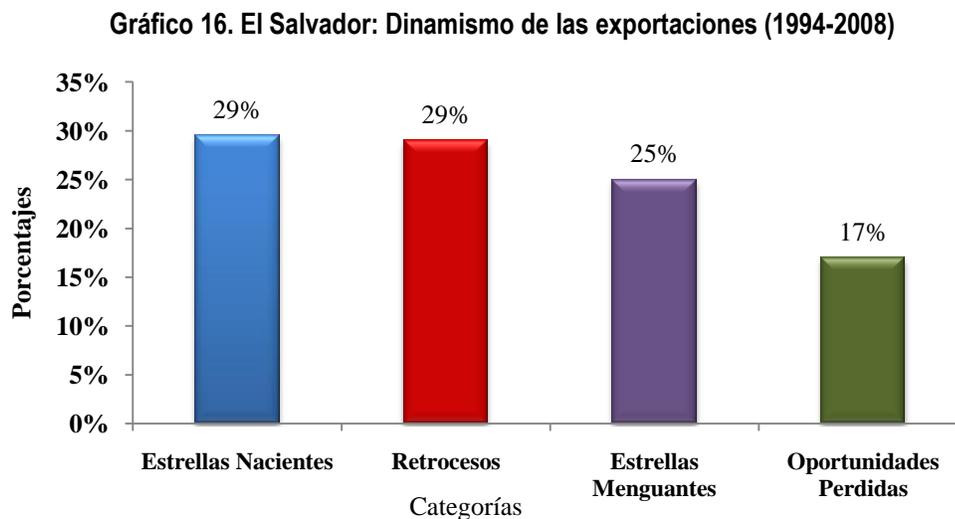
Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

Es importante mencionar que el comportamiento anterior nos da una aproximación del dinamismo de las exportaciones vistas a través de la clasificación según Intensidad Tecnológica de los bienes exportados, lo

cual nos permite observar posibles transformaciones en el ritmo de crecimiento de algunas categorías de productos en particular.

d) LA COMBINACIÓN DE LAS GANANCIAS DE PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES TOTALES Y EL MAYOR CRECIMIENTO EXPORTADOR.

Se presenta el dinamismo de las exportaciones utilizando la combinación entre las ganancias de la cuota dentro de las exportaciones totales de El Salvador y el crecimiento presentado por los subgrupos de productos de la CUCI. Se observa que menos de un tercio de los productos exportados son considerados dinámicos y están representados por la categoría de estrellas nacientes (29%), los cuales han ganado importancia en la estructura exportadora del país y al mismo tiempo han crecido de forma más rápida que el crecimiento promedio las exportaciones de todos los subgrupos de productos. Igual proporción (29%) han mostrado los productos exportados que han ido en retroceso, es decir, que además de perder su participación en las exportaciones totales, su crecimiento es inferior a la del promedio.



Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

Por otra parte, los productos que aunque su ritmo de crecimiento fue de forma más rápida a la que han crecido en promedio todos los productos, no les permitió ganar participación dentro de las exportaciones; es decir, un 17% de los productos son considerados oportunidades perdidas. Finalmente el 25% de los productos están en la categoría de estrellas menguantes o decrecientes, por presentar una mayor

participación en las exportaciones, pero su crecimiento es inferior al promedio. En el anexo N°7 se presenta la lista de industrias según la CUCI para cada categoría respectivamente.

3.3.3 DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

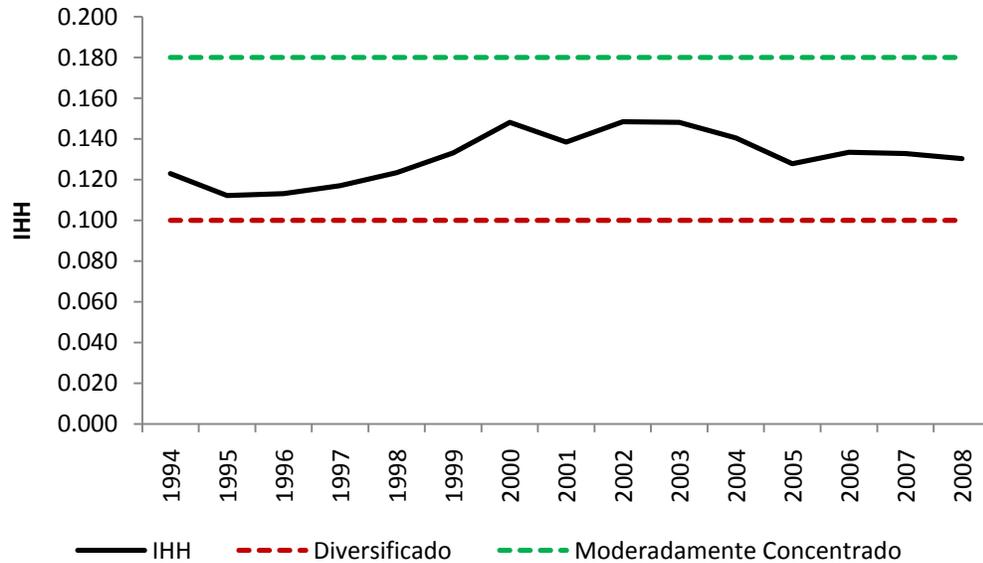
La diversificación de las exportaciones, es una de las variables más importantes para un país, cuando se habla de comercio exterior; un país con mayor diversificación de las exportaciones se establece como un país con un tejido productivo más amplio. Para el caso de El Salvador, la diversificación de las exportaciones ha sido siempre una apuesta al futuro, una meta que alcanzar; y para ello se han implementado una serie de apoyos y programas en la búsqueda para lograr pasar de la exportación de productos tradicionales a productos no tradicionales con un nivel de tecnología mejor, al mismo tiempo incorporando los conceptos de innovación y valor agregado. Los incentivos a las exportaciones entre ellos el Draw Back, contemplado en la Ley de Reactivación de las Exportaciones; la Ley del IVA y La Ley de Zonas Francas, han tratado de enfocarse en la búsqueda de la diversificación de las exportaciones a tal punto que en su mayoría estos incentivos han estado dirigidos para sectores no tradicionales.

a) DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN DESTINOS.

A continuación se muestra el índice de IHH para el caso de El Salvador, además se han graficado los posibles rangos en los cuales se puede clasificar este indicador, en primer lugar se considerara diversificado si el índice tiene un valor por debajo de la línea roja, se considera moderadamente diversificado si el valor se encuentra entre la línea roja y la verde; finalmente se considera concentrado si se posiciona por encima de la línea verde.

El índice muestra una posición intermedia, en donde su valor se posiciona en el rango de 0.10 y 0.18 que es considerado como una situación “moderadamente diversificada”, según este indicador en ninguno de los años de estudio el país se considera diversificado en relación a los destinos de las exportaciones.

Gráfico 17. EL Salvador: Índice IHH por destino de exportaciones (1994-2008)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR.

El índice muestra una tendencia creciente de 1995 al 2000 alcanzando en ese mismo año su nivel más alto de concentración con un valor de 0.148 e indicando mayores niveles de concentración en el destino de las exportaciones. La concentración más baja de la serie, se observa en 1995, cuando el índice IHH toma un valor de 0.112 aproximadamente, este valor expresa que para ese año el mercado de exportaciones por países de destino, estuvo muy cercano a ser considerado como “diversificado”. A partir del 2001 el índice ha tenido mínimas fluctuaciones hasta llegar en el 2008 a un valor de 0.130 que si es comparado con el valor del año inicial (0.123), refleja una mayor concentración de mercados de exportación.

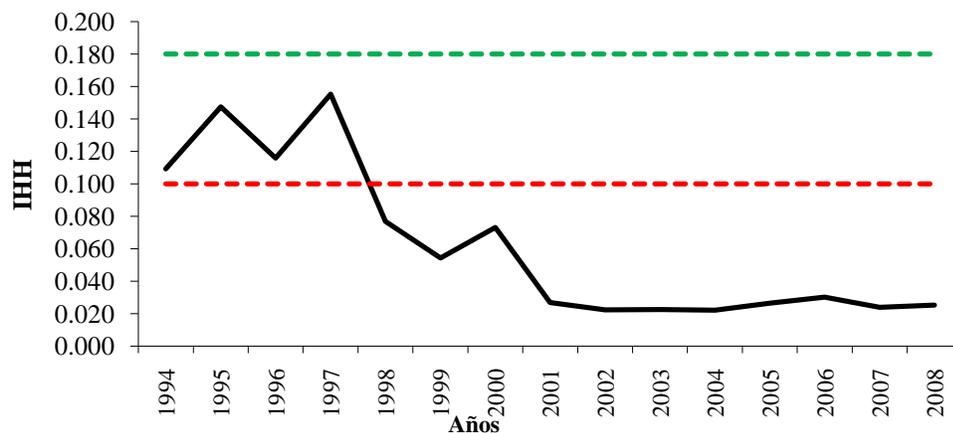
Si se divide la serie en dos partes: Periodo 1994-2000 y 2001-2008 el IHH toma un valor promedio de 0.12 para el primer período lo cual indica un mercado “moderadamente concentrado”. Al observar el segundo periodo (2001-2008) vemos un IHH de 0.14, indicando un mercado de exportación más concentrado. Esto quiere decir que a medida que han pasado los años, la mayor parte de las exportaciones totales tienen como destino una menor cantidad de países. En efecto, de 2001 a 2008 el 90% de las exportaciones se concentran en tan solo el 7% de los países de destino (10 países), siendo éstos: Estados Unidos, Centro América, Alemania, España, México y república Dominicana.

b) DIVERSIFICACIÓN POR PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

i) ÍNDICE IHH

Según el criterio del IHH, la canasta exportadora se considera “moderadamente concentrada” de 1994 a 1997, dado que para cada uno de esos años toma un valor entre 0.1 y 0.18. Luego; a partir de 1998 la canasta exportadora se constituye en un mercado de carácter “diversificado”. Es posible observar como a lo largo del período en estudio, la tendencia de la gama de productos exportables ha sido hacia la diversificación; no obstante, a partir del año 2001 ha mantenido una tendencia casi constante. Finalmente es importante señalar que en ningún momento de la serie el mercado llega a considerarse como “Concentrado”, ya que su valor nunca excede a 0.18.

Gráfico 18. El Salvador: IHH según productos (1994-2008)



Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

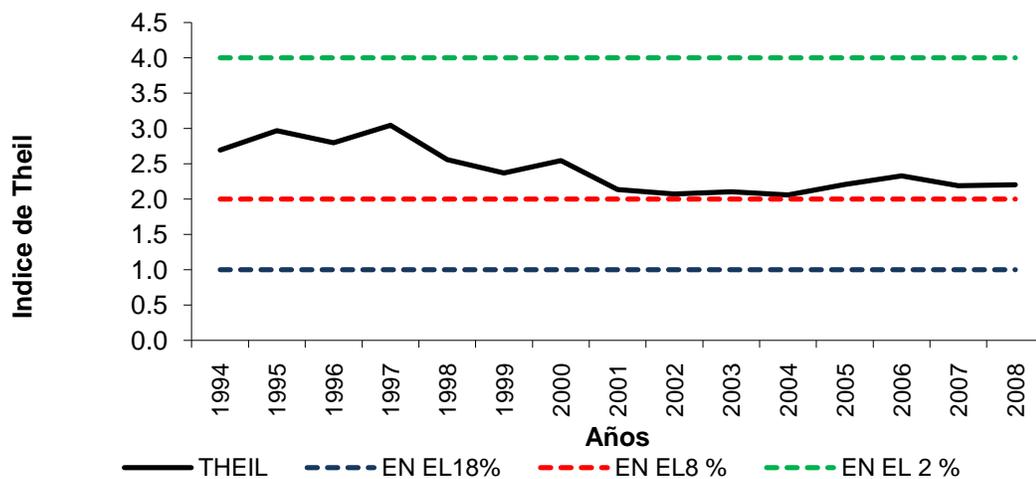
El valor máximo de 0.155 observado en 1997, indica el año de mayor concentración de productos en el mercado exportador. Por el contrario, para el año 2004 el IHH toma el valor más bajo de la serie (0.022) lo cual denota el mayor grado de diversificación de productos de exportación para el periodo según la metodología del indicador.

ii) ÍNDICE DE THEIL

El índice de Theil también permite desarrollar un análisis acerca de la diversificación de las exportaciones de bienes. Un valor más alto del índice indica una mayor concentración de las exportaciones, esto es, que un mayor porcentaje de las exportaciones corresponden a un número menor de productos de exportación.

El gráfico siguiente describe la tendencia presentada por la diversificación de productos, en todo el periodo, el valor del índice permanece entre 2 y 3 por lo que la concentración en las exportaciones es asociada a un 8% de los productos. Durante el periodo del 1995 al 2001 se observan mejoras en la diversificación de los productos exportables, ya que el índice tiene una tendencia decreciente; para el resto de los años ha mantenido un comportamiento constante con mínimas variaciones en el año 2006.

Gráfico 19. El Salvador: Índice de Theil, (1994 – 2008).



Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

En promedio el índice tuvo un valor de 2.41 para el periodo de 1994 a 2008; esto indica según los criterios del indicador, una concentración en aproximadamente el 8% de los productos. Según esta lógica, la diversificación más baja en las exportaciones de bienes se observó en 1997 con un valor de 3.045, representando una concentración de las exportaciones en aproximadamente 58 partidas según la clasificación a 4 dígitos de la CUCI Rev. 3. Mientras que la mayor diversificación en las exportaciones se observó en el 2000 cuando el índice tomó un valor de 2.058.

c) DIVERSIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

i) Diversificación Según Sector

Las empresas exportadoras son entidades fundamentales dentro de la estructura comercial del país, el siguiente gráfico muestra la cantidad de empresas exportadoras en cada sector, cabe mencionar que una empresa puede exportar en varios sectores al mismo tiempo, dependiendo de la naturaleza de su producción y/o comercialización. Para el caso de los productos plásticos existen 187 empresas exportadoras, constituyéndose como el sector con mayor diversificación de empresas exportadoras; seguido de los sectores de confección y metalmecánica con 128 y 121 empresas exportadoras respectivamente. El Azúcar, el Calzado y los Productos del Mar tienen el menor grado de diversificación bajo el criterio del número de empresas exportadoras. A continuación se detallan el número de empresas exportadoras para el año 2009 por cada uno de los sectores.

Gráfico 20. El Salvador: Número de empresas exportadoras por sector (año 2009)

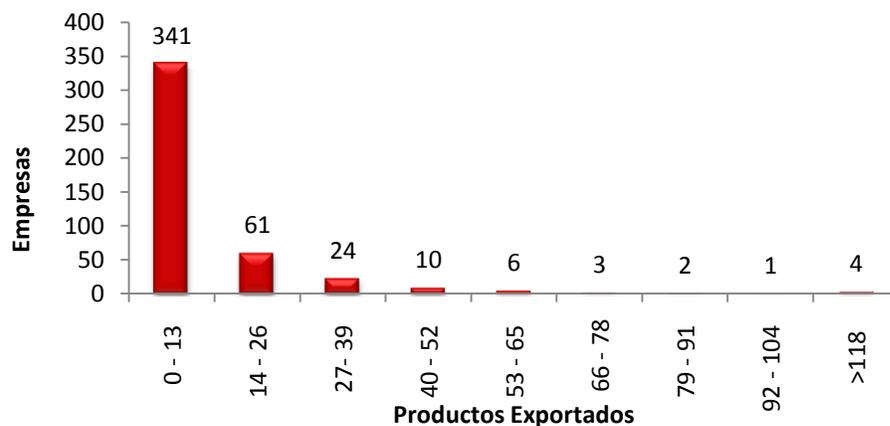


Fuente: Elaboración propia con base a datos de El Salvador Trade (2009).

ii) DIVERSIFICACIÓN SEGÚN NÚMERO DE PRODUCTOS

En este apartado se describe la diversificación de empresas agrupándolas en 10 categorías que corresponden a la cantidad de productos exportados, específicamente en el gráfico 16 se observan que 341 empresas exportaron para el año 2009 entre 0 y 13 productos, lo que equivale al 75% de las empresas exportadoras. Por otra parte el 13% de las empresas (61) exportaron entre 14 y 26 productos, 24 empresas exportaron entre 27 y 32 productos, equivalente al 5% de las empresas exportadoras. Finalmente únicamente el 4% de las empresas exportaron más de 53 productos, equivalente a 16 empresas.

Gráfico 21. El Salvador: Empresas agrupadas según productos exportados



Fuente: Elaboración propia con base a datos de El Salvador Trade. 2009.

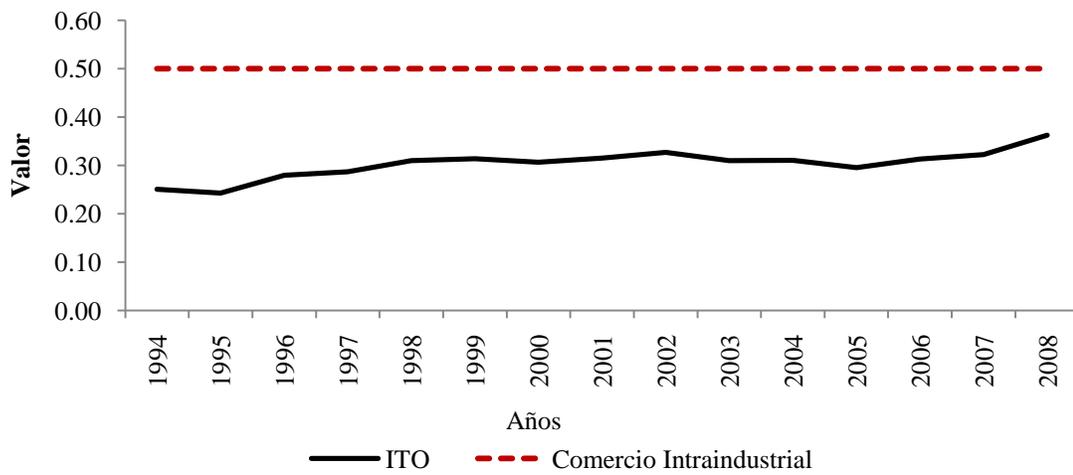
3.3.4. ESPECIALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

A continuación se describe la especialización de las exportaciones utilizando el indicador de Trade Overlap, calculado a partir de los distintos sectores de exportación según la clasificación CUCI a 3 dígitos. Es un análisis sectorial pero el resultado final es un único número para el país en total, con el objetivo de poder realizar un análisis por industrias.

El Índice de Trade Overlap se relaciona directamente con la medición del comercio intraindustrial; el cual puede definirse como el tipo de comercio que se da cuando se exportan e importan bienes pertenecientes a una misma industria. Se conoce también como “comercio en dos sentidos” y se diferencia del comercio inter-industrial, en que este último existe cuando dos países exportan e importan productos que provienen

de diferentes industrias³¹. Según la metodología del indicador, este puede variar entre 0 y 1, en donde valores cercanos a 1 indican un comercio intraindustrial, valores cercanos a 0 indican un comercio interindustrial.

Gráfico 22. El Salvador: Índice de Trade Overlap (1994-2008).



Fuente: Elaboración propia con base a datos de COMTRADE (Naciones Unidas).

De esta forma, es posible observar en el gráfico un comercio interindustrial a lo largo de todo el periodo en estudio, por cuanto el valor del índice permanece en todo momento por debajo de 0.5. La tendencia del comercio para el caso de El Salvador, según el índice, muestra un leve acercamiento a un tipo de comercio entre industrias, ya que la gráfica describe un crecimiento a lo largo de toda la serie.

La especialización según el índice, ha pasado de un valor de 0.25 en el año inicial a 0.36 en el año final, representando un incremento de 0.11 puntos, resultado que demuestra un leve crecimiento hacia la especialización intraindustrial.

³¹ Moscoso, Fabio Fernando y Vásquez, Hernando. Determinantes del Comercio Intra-Industrial en el Grupo de los Tres. p.7.

Entre los factores que pueden determinar el comercio intraindustrial se mencionan:

- La diferenciación de los productos, los costos de transporte y la ubicación geográfica.
- Las economías de escala dinámicas, lo que significa que existen reducciones de los costos por unidad debido a la experiencia de producir un bien particular,
- El grado de agregación del producto (basado en la tesis de que puede existir el CII simplemente por la manera en que se registran y analizan los datos del comercio),
- Diferentes distribuciones del ingreso entre los países. Herbert Grubel en 1970 desarrolló esta explicación del comercio intraindustrial argumentando que aunque dos países tengan ingresos per cápita similares, las diferencias en la distribución del ingreso total de los dos países pueden generar el comercio intraindustrial, entre otros.³².

3.4 POLÍTICAS DE FOMENTO AL SECTOR EXPORTADOR Y SU RELACIÓN CON EL COMPORTAMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES.

Luego de realizar una evaluación económica de las exportaciones y describir la evolución de las principales políticas de fomento, es preciso hacer una relación entre las medidas de política y otras variables que posiblemente han tenido incidencia en el desarrollo del sector exportador. En tal sentido cabe destacar que el comportamiento y evolución de las exportaciones de bienes, en El Salvador está determinado por un conjunto amplio de variables internas y externas, las cuales tienen relación con los mejores o peores resultados de las mismas.

³² Fuhr Rober. Comercio Intraindustrial: Cálculo de nuevos índices y su Aplicación al Caso Argentino. Departamento de economía, Universidad nacional del sur. Septiembre de 2008. P. 5

3.4.1 VINCULACIÓN DE LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES CON LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA.

Las políticas implementadas para fomentar las exportaciones, tiene dentro de su estructura mecanismos para incidir en aspectos relacionados con la posición comercial, la configuración de la estructura exportadora, el dinamismo y la diversificación de la canasta exportadora tanto a nivel de productos como a nivel de destino.

Existen dos aspectos con los cuales las leyes de fomento a las exportaciones pretenden incidir en la posición comercial de los productos salvadoreños, el primero está relacionado con la necesidad de proporcionar o facilitar a los empresarios exportadores, el uso de aquellos recursos en los cuales el país posee ventajas en relación a otros; el segundo hace referencia a la urgencia de contar con mecanismos de carácter jurídicos que favorezcan la competitividad de los productos en ámbitos regionales o intrarregionales.

Otras variables que posiblemente han tenido incidencia en la posición comercial esta relaciona con una serie de políticas, programas y diferentes acciones en pro del fomento de las exportaciones. En este contexto, El Ministerio de Economía como actor principal, ha desarrollado diferentes mecanismos dirigidos al sector exportador con el propósito de mejorar su posición competitiva hacia los mercados internacionales; entre los cuales se pueden mencionar la realización de diferentes eventos feriales y la divulgación de información a empresas internacionales. Como parte del Programa Nacional de Competitividad, participó activamente en el Comité Nacional de Exportaciones, además, a partir del año 2000 desarrolló estudios y análisis de sectores potenciales como Metalmecánica, Textiles, Apicultura, Agroindustria, Pesca, Productos Naturales, Turismo y Artesanías; ofreciendo también asistencia técnica a través de programas de capacitación en materia de comercio exterior y finalmente en el 2008 presentó el documento “Política y Estrategias para la Competitividad Sostenible de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas” que contempla 4 ejes estratégicos para apoyar el desarrollo productivo del sector empresarial, facilitar la inserción y el posicionamiento de forma sostenido en el mercado nacional, regional e internacional.

Los resultados en materia de posición comercial para el periodo de 1991-1997 fueron favorables, sin embargo en los años posteriores se presenta una desmejora, ya que las exportaciones salvadoreñas pierden participación en las exportaciones mundiales. Cabe resaltar que las mayores tasas de crecimiento de la posición se registraron en 1993 y 1997, las cuales coinciden con algunas de las acciones realizadas por el MINEC.

La actual estructura de exportación ha sido configurada por una multiplicidad de variables, entre las cuales está la influencia de las políticas de fomento en alguno de los segmentos de esa estructura. La mayor parte de incentivos a las exportaciones están dirigidos hacia los productos no tradicionales, tal es el caso de las Ley de Reactivación las Exportaciones que excluye aquellos productos tradicionales (café, algodón, azúcar) que tengan un valor agregado de origen nacional inferior al 30%, también deja fuera de los beneficios los productos de origen mineral. De igual forma la Ley del IVA para hacer efectivo la tasa cero y la devolución, considera por exportaciones únicamente las realizadas por las empresas acogidas al Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales. En relación a lo anterior, en el periodo estudiado se hacen evidentes los cambios estructurales presentados en la estructura exportadora, mientras que las exportaciones no tradicionales aumentaban su cuota en las exportaciones totales, las exportaciones tradicionales mantuvieron de forma sostenida una tendencia decreciente en su participación en las exportaciones totales.

El dinamismo exportador es otro aspecto en el cual, las políticas han tenido la finalidad de incidir. Como se ha demostrado las leyes mencionadas y sus mecanismos tienen por objeto promover la exportación de bienes, favoreciendo a los empresarios salvadoreños para que puedan compensar la desventaja por la estructura de protección que poseen los productos extranjeros, es decir, las medidas de política comercial en materia fiscal y financiera tienen la finalidad de promover el crecimiento y desarrollo de la actividad exportable.

Entre las medidas que pudieron haber influenciado en el dinamismo de las exportaciones puede mencionarse que para 1996 se diseñó la Estrategia de Promoción para el Desarrollo de las Exportaciones, se creó el "Programa de Mejoramiento de la Competitividad de El Salvador" el cual tomó en cuenta las áreas de: Capacitación empresarial, Desarrollo hacia afuera (Diseño de un Programa de Promoción y Fomento de las exportaciones), Agilización de Trámites Internos con Visión hacia el exterior.

En esa lógica, las exportaciones totales, en cuanto a dinamismo han crecido considerablemente, ya que desde 1991 hasta 2008 presentan tasas de crecimiento positivas que rondan entre el 1% y el 36%, a excepción del año 2001 que decrecieron en un 3%, las exportaciones no tradicionales de igual forma en todo el periodo su tendencia es creciente a diferencia de las exportaciones tradicionales que presentaron reducciones en varios de los años.

Acoger en las leyes beneficios que en su mayoría están destinados a productos no tradicionales, con destino fuera del área regional, también tiene propósitos relacionados con la reducción de la dependencia de pocos productos de exportación, es decir se pretende con ello, extender la canasta exportadora, a nivel de productos e incrementar los mercados destino.

Entre las acciones realizadas por el Ministerio de Economía para la diversificación del destino de las exportaciones y de la oferta exportable puede mencionarse el diseño y la creación en 1993 del "Sistema de Oportunidades Comerciales" el cual apoyó áreas de desarrollo empresarial y asistencia técnica; en 1995 se diseñó un Centro Único de Operaciones de Comercio Exterior "Trade Point" para la facilitación de procedimientos y trámites, tomando como punto de partida el diseño de políticas y estrategias sectoriales por productos y mercados externos. Además el Programa Nacional de Competitividad en el 2000 trabajó específicamente en fortalecer el esquema de integración de esfuerzos entre el Gobierno y el sector Privado para el crecimiento y diversificación de las exportaciones y la búsqueda y expansión de nuevos mercados; puede observarse también que para este año las tasas de crecimiento de los indicadores de diversificación presentan significativas mejoras.

Sin embargo, la diversificación en relación a los destinos no ha mostrado mejoras en el transcurso del tiempo según el índice de IHH, en cuanto a la canasta de exportación los resultados de los índices de IHH y Theil presentan mejoras al disminuir levemente el nivel de concentración.

Para la OMC la concentración en el comercio puede atribuirse a tres factores. Primero, El Salvador goza de privilegios de entrada en franquicia en los Estados Unidos en virtud de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y en la UE en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias. Segundo, las zonas francas se han especializado en el montaje de prendas de vestir que se exportan a los Estados Unidos con arreglo al programa de montaje en el extranjero, otro régimen preferencial. Tercero, el comercio intrarregional es importante a causa del Mercado Común Centroamericano –MCCA-. Resaltando la preocupación de la

falta de diversificación de las exportaciones. Como por ejemplo mencionan que si bien el contingente preferencial para el azúcar y el régimen de montaje en el extranjero vigentes en los Estados Unidos aunque reportan beneficios a El Salvador, también frenan la diversificación en la producción y en el comercio; pues identifican que hay recursos que podrían destinarse a otros fines pero que se dedican a la producción de azúcar y a las industrias del vestido situadas en las zonas francas.³³

Las políticas de incentivos a las exportaciones en El Salvador adolecen en buena medida de la incorporación de aspectos relacionados, con las economías de escala (rendimientos crecientes), la innovación y el aprendizaje, variables que son determinantes en gran medida de la configuración del comercio intraindustrial. En la actualidad se habla de las ventajas que brinda el comercio entre industrias, es decir, lo favorable que es para un país poder exportar productos similares a los que importa. Tener esa capacidad implica que si se importa productos de media tecnología, se deberían exportar productos de esa misma categoría. El Salvador no ha sido beneficiado de esas ventajas, ya que su comercio exterior según el índice de Trade Overlap en los años estudiados es un comercio interindustrial, es decir exportamos productos no similares a los que importamos, y si la mayor parte o participación está representada por los bienes industrializados basados en recursos naturales, estaríamos importando productos de baja, media o alta tecnología.

3.4.2 OTROS HECHOS ECONÓMICOS Y SOCIALES VINCULADOS CON LAS EXPORTACIONES.

Luego de haber integrado las políticas fiscales, financieras y otras acciones realizadas por los responsables del área comercial, se hace un recuento sobre otros hechos económicos, sociales y fenómenos naturales que están relacionados con el comportamiento y evolución de las exportaciones salvadoreñas.

³³ Organización Mundial del Comercio –OMC-. Primer Examen de las Políticas Comerciales en El Salvador. 1996.

Un hecho importante y significativo que se puede citar es la crisis económica que afrontaron los países latinoamericanos en la década de los 80, como consecuencia de la falta de liquidez financiera, la cual puso en evidencia el alto grado de dependencia económica de estos países con Estados Unidos, que a través del FMI y BM condicionaron sus fondos en el marco de lo que se conoce como "Consenso de Washington" mediante PAE y PEE. A esto se le suma que durante este mismo periodo, el conflicto armado en El Salvador; generó un clima de inestabilidad, pérdidas significativas en infraestructura, emigración y decaimiento general al comercio internacional como resultado de la disminución de las exportaciones.

Posteriormente las condiciones de estabilidad económica, social y política establecidas en 1992 tras la firman de los acuerdos de paz, generó mejoras en la inversión, la producción en los diferentes sectores económicos y en el bienestar social de la población.

También se puede mencionar la suscripción de los protocolos³⁴ de Tegucigalpa y Guatemala en 1991 y 1993 respectivamente, que pretendían fortalecer el comercio en la región y proyectar los productos exportados en los mercados vecinos. El mismo objetivo puede asociarse con la entrada en vigencia del Código Aduanero Uniforme Centroamericano –CAUCA- en 1996, lo anterior se da en el marco de la integración Centroamericana, para facilitar el libre comercio en el denominado "triangulo norte de Centro América".

Para 1991 el Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real –ITCER³⁵ se apreció en un -9.64%, esta apreciación de la moneda restó competitividad a las exportaciones nacionales, lo cual pudo haber sido provocado por una reducción del precio de los bienes extranjeros o por un incremento de los precios nacionales, es decir por un deterioro en los términos de intercambio.

³⁴ Los protocolos comerciales son tratados particulares suscritos dentro de un marco comercial de carácter regional más amplio. En este caso, ambos documentos se dan dentro del Sistema de Integración Centroamericana –SICA-.

³⁵ El Tipo de Cambio Efectivo Real se obtiene a través de la deflactación del tipo de cambio nominal efectivo por el Índice de Precios del país y los correspondientes socios comerciales

Los precios internacionales del azúcar aumentaron considerablemente en 1995 y 2006³⁶; por su parte los precios internacionales del café aumentaron en 1997 y disminuyeron en 2005. Estas variaciones podrían haber afectado la relación de intercambio de dichos productos. De forma similar, aumentos en los precios del petróleo reportados en 2005 pudieron afectar las exportaciones debido a que modifican la estructura de costos de las empresas retrasando las decisiones de inversión y producción.

En 1997 la política fiscal expansiva de EE. UU hizo caer el precio del oro y generó deflaciones en las economías ligadas al dólar. Esta caída del nivel general de precios propició un aumento de la demanda y una mayor posibilidad de colocación para las exportaciones nacionales.

La Iniciativa para la Cuenca del Caribe –ICC- es un programa del Gobierno de los Estados Unidos creado en 1984 para promover el desarrollo económico de la región, a través de la entrada exenta del pago de impuestos arancelarios en territorio americano, de la mayoría de los productos procedentes de la región. Su ampliación en el año 2000 favoreció las exportaciones del sector maquila otorgando exención de impuestos entre el 35% y el 0% a los productos textiles y un tratamiento libre de aranceles y cuotas a las prendas de vestir confeccionadas.

La Ley de Integración Monetaria que entró en vigencia en 2001 fijó el tipo de cambio en $\text{¢}8.75$ por US\$1.00; con ello se esperaba atraer inversión extranjera, aumentar la proyección de la economía nacional en los mercados extranjeros y disminuir las tasas de interés, favoreciendo la actividad económica en general. De igual forma, como parte del esfuerzo por abrir nuevos mercados a las exportaciones salvadoreñas, desde 1996, las negociaciones sobre Tratados de Libre Comercio –TLC- han cobrado una importancia cada vez mayor³⁷. Así, con la firma de TLC a partir de 2001 se ha pretendido aumentar las posibilidades de colocación de los productos salvadoreños en el mercado internacional. En ese contexto a continuación se presenta una cronología de los tratados comerciales suscritos por El Salvador.

³⁶ Sección estadísticas en www.fedeagro.org/preciointer

³⁷ OMC, Tercer Examen de Políticas Comerciales de El Salvador, febrero 2010

Cuadro 8.3 El Salvador: Tratados Comerciales Suscritos

Años	Tratados Comerciales
2001	TLC México - El Salvador ;TLC República Dominicana - El Salvador
2002	TLC Panamá - El Salvador ;TLC Chile- El Salvador
2006	TLC Estados Unidos - El Salvador
2008	TLC Taiwán - El Salvador

Fuente: elaboración propia con datos del MINEC.

En el 2006 se realizó presentación formal de la Estrategia Nacional de Exportaciones de El Salvador. 2006-2016 la cual plantea como objetivos estratégicos: Diversificar la oferta exportable; Diversificar los mercados de destino; Maximizar los beneficios de los Tratados de Libre Comercio; Incrementar el valor de las exportaciones; y Coordinar los esfuerzos interinstitucionales de apoyo al exportador.

En 2005 hubo un alza considerable en los precios del petróleo a nivel internacional, que pudieron haber impactado en la evolución del comercio internacional en la medida que los costos de transporte se incrementaron; entre algunas de las posibles causas de esta alza de precios se han atribuido a factores como la fuerte disminución de las cuotas de producción por parte de la OPEP, la guerra de EEUU-Irak y el crecimiento económico mundial (EE.UU. y China, principalmente).

Durante los años 2007-2008 se produjeron subidas de precios de los alimentos a nivel mundial provocando una crisis alimentaria en las regiones más pobres del mundo, además de inestabilidad política y disturbios sociales en varios países; entre algunos de los factores que se mencionan que contribuyeron al aumento de los precios básicos están las malas cosechas en varias partes del mundo debido al clima, bajos niveles de reservas de comida, aumento del consumo de China e India, aumento demográfico mundial, aumento de consumo de biodiesel y cambios en la economía global³⁸, ante esto los países buscaron garantizar su demanda interna, situación que pudo haber incidido negativamente en el dinamismo del comercio internacional.

³⁸ Corcoran, Katherine. "Food Prices Soaring Worldwide". Associated Press. (24-03-2008).

En 2008 comenzó una crisis originada en los Estados Unidos que se expandió a todo el mundo, los efectos que esta tuvo a nivel mundial fueron reconocidos en la mayoría de los sectores económicos, en el país el sector externo fue uno de los sectores que registró efectos negativos ya que se registraron bajas en los montos de las exportaciones, especialmente en los meses de abril hasta agosto.

Adicionalmente a los hechos socioeconómicos, ocurrieron fenómenos naturales adversos las exportaciones y la actividad económica en general, entre los cuales se mencionan los siguientes: En 1998 a consecuencia del Huracán Mitch se ocasionaron daños en los sectores productivos estimados en más de US\$ 279.2 millones de dólares³⁹. Poco más de 130 millones correspondieron a pérdidas directas y el resto se debieron a efectos indirectos. El sector más afectado fue el agropecuario, que acaparó más de tres cuartas partes de los daños de los sectores productivos y casi la mitad del daño total. Los sectores industria y comercio también sufrieron importantes daños, sobre todo daños indirectos sobre la producción, y desperfectos en la infraestructura de muchos establecimientos comerciales. El sector industrial se vio afectado además por la menor producción del sector agropecuario, y por la reducción de materias primas provenientes del Atlántico (por daños en la infraestructura vial). El daño total en el sector industrial se estimó en US\$74 millones (daños indirectos).

Los terremotos de 2001 registraron una suma total estimada de daños y pérdidas por US \$1,255.4 millones, el 60% (US \$753 millones) corresponde a daños directos, en tanto el 40% restante (US \$502 millones) se refiere a daños o pérdidas indirectas. Dicho de otra forma, la mayor parte del daño ocurrió sobre los acervos del país, y el resto en los flujos económicos. Los principales sectores afectados fueron los sociales (el 40% del daño total con US \$472 millones), seguidos de cerca por el daño en la infraestructura (un 32%, US \$398 millones), los sectores productivos (20%, 275 millones), el medio ambiente (5%, US \$68 millones) y otros daños y costos que alcanzaron los US \$43 millones.⁴⁰

³⁹ Comité de Emergencia Nacional Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social Organización Panamericana de la Salud. La tormenta tropical Mitch en El Salvador: Efectos, respuesta y análisis de las experiencias. El Salvador. 1999.

⁴⁰ Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). El terremoto del 13 de enero de 2001 en El Salvador. Impacto socioeconómico y ambiental. 2001.

CAPITULO IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES.

Desarrollar una evaluación económica de las exportaciones con indicadores especializados permitió determinar cuál es la situación actual de la producción exportable en aspectos relacionados con la posición comercial, la composición de la estructura de exportación, el dinamismo, la diversificación, y la especialización. Además fue posible encontrar las principales medidas de política económica de fomento a las exportaciones y otros hechos económicos y sociales que están estrechamente vinculados con los resultados obtenidos en el comportamiento y evolución de las exportaciones de bienes.

4.1.1 INCENTIVOS FISCALES Y FINANCIEROS

En El Salvador, los principales incentivos fiscales para el fomento de las exportaciones se encuentran sistematizados en tres leyes principales: en primer lugar se menciona La ley de Reactivación de las Exportaciones, la cual contempla explícitamente el incentivo o devolución del 6% del valor FOB para compensar los gastos que las empresas incurren por las importaciones de materias primas o insumos con los cuales se lleva a cabo la actividad exportadora. En segundo lugar, La Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización que permite a las empresas exportadoras gozar de incentivos fiscales que están relacionados con los impuestos sobre la renta, la transferencia de bienes raíces y sobre el activo; además dichas empresas pueden importar equipos o insumos sin pagar impuestos de importación. En tercer lugar se menciona la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios (IVA), la cual concede beneficio para las empresas exportadoras como la tasa cero de impuesto y la devolución del IVA que pagan por adquirir bienes y al utilizar servicios necesarios para realizar la actividad exportadora.

Por su parte los incentivos financieros de apoyo al sector exportador han estado concentrados en su mayoría en las líneas de crédito del BMI y el BCIE, los cuales a lo largo del tiempo se han caracterizado por ofrecer diferentes tipos de financiamiento al sector exportador, entre estos se mencionan: líneas de crédito de pre-exportación, de exportación, y de garantías. Por su parte la banca comercial también ha ofrecido este tipo de financiamiento aunque en menor proporción. Los incentivos financieros se han

constituido como un mecanismo estratégico para la promoción y fomento de las exportaciones por incidencia que pueden tener en la mejora de la competitividad de las empresas, al facilitar los recursos económicos con los cuales puedan financiar proyectos de expansión y ampliar sus posibilidades de inversión.

4.1.2 RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA.

a) POSICIÓN

En general la posición de las exportaciones salvadoreñas con respecto al comercio internacional ha sido baja, ya que se mantuvo por debajo del 0.03% durante todo el periodo. Este hecho, comparado con la tendencia creciente que ha mantenido volumen de las exportaciones nacionales indica que el comercio internacional medido por las exportaciones mundiales se ha incrementado de forma más dinámica que el comercio nacional medido por las exportaciones.

Con respecto al PIB, la posición de las exportaciones se ha duplicado en relación al año inicial, representando en 2008 el 14% de la producción. Esto significa que cada vez una mayor parte de la producción nacional se destina a los mercados externos. Si bien esta situación es favorable, no ha alcanzado porcentajes significativos dentro del producto interno bruto.

Las exportaciones a nivel per cápita evidencian un crecimiento de US\$249 durante los 18 años en estudio, lo cual es más de tres veces su valor inicial. Esto proporciona información sobre la apertura al comercio exterior medido a través de los habitantes, demostrando que a lo largo del periodo se ha alcanzado un mayor grado de internacionalización comercial.

b) COMPOSICIÓN Y DINAMISMO

La composición y el dinamismo de las exportaciones totales muestran cambios importantes que han permitido relegar a las exportaciones tradicionales por productos no tradicionales y de maquila, evidenciando la importancia de estos productos en las exportaciones totales. Las exportaciones tradicionales al principio de la década de los noventa constituían cerca del 50%, decayendo en los años

consecutivos en cuotas inferiores al 10% de las exportaciones, además presentó en varios de los años tasas de crecimiento negativas y en promedio creció solamente el 2%, lo cual evidencia una pérdida importante en su dinamismo. Las exportaciones no tradicionales han aumentado su participación constituyendo más del 50% de las exportaciones totales al final del periodo y creciendo cerca del 15% por año. Esta situación revela su mejor condición dentro de la estructura en comparación con las exportaciones tradicionales. Finalmente, la participación de las exportaciones de maquila tuvo un crecimiento acelerado durante toda la década de los noventa, llegando a constituir hasta el 60% entre 1999 y 2004. Este sector ha representado la mayoría de las exportaciones nacionales durante todo el periodo, sin embargo; en los últimos 4 años su peso en las exportaciones decayó hasta cerca del 40%.

La estructura de las exportaciones según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional –CUCI-, indica que son los productos Alimenticios y Animales Vivos, (sección 0) la cuenta que posee la mayor participación con respecto al total, sin embargo, su peso relativo ha decrecido, representando cerca del 50% del total en 1990, y alrededor de 30% en 2008. Esta disminución de la sección cero, ha cedido paso a secciones de productos tales como los Artículos Manufacturados Diversos (Secciones 8) y Los Productos Químicos y Productos Conexos, N.E.P. (sección 5) los cuales en conjunto pasaron de representar el 23% del total en 1994 a 31% en 2008. La Maquinaria y Equipo de Transporte (Sección 7) también tuvo un aporte importante, llegando a representar cerca del 9% en 2008, luego de haber aportado el 3.1% del total de las exportaciones en 1994. Estos tipos de productos han presentado una mayor actividad comercial con mayores tasas de crecimiento promedio lo cual les ha permitido adquirir una mayor participación dentro de la estructura exportadora salvadoreña.

La estructura de las exportaciones según Intensidad tecnológica –CIIT-, muestra que los bienes primarios han tenido una pérdida significativa en su participación con respecto al total, ya que pasaron de representar cerca del 45% del total de las exportaciones en 1994 a solamente el 13% en 2008; además su tasa de crecimiento promedio fue de 0.7% para todo el periodo, indicando un escaso dinamismo y una recomposición importante de la estructura exportadora.

En contraste con lo anterior, las manufacturas basadas en recurso naturales han ganado importancia, siendo los productos más dinámicos con una tasa de crecimiento promedio del 12.7%, además han aumentado su participación durante todo el periodo pasando de ser el 20.5% de las exportaciones totales en 1994 al 34.8% en el 2008. La participación de las exportaciones de bienes de baja tecnología se ha

incrementado hasta un 31% del total en 2008, haciéndolo en mayor medida que las manufacturas de tecnología media las cuales han aumentado su participación en menos del 1%.

Por su parte los bienes o manufacturas de alta tecnología han presentado el menor dinamismo y la participación más baja en las exportaciones totales (0.3%). En este sentido, se observa de forma clara un decaimiento en las exportaciones de bienes primarios, un repunte importante en las exportaciones de manufacturas basadas en recursos naturales y signos favorables en las exportaciones de tecnologías medias.

Las ganancias con respecto a la composición y el dinamismo de las exportaciones permiten concluir que el 71% de los productos han presentado un comportamiento que crece de forma más lenta que el promedio o ha obtenido pérdidas en su participación; e incluso han mostrado una combinación de ambos aspectos. El resto de los productos de exportación (29%) por cuanto son más dinámicos y han incrementado su participación en el total de las exportaciones, se consideran estrellas nacies o sectores estratégicos, los cuales deben formar parte activa en la configuración de políticas y medidas de promoción y fomento al comercio exterior.

c) DIVERSIFICACIÓN

Los productos exportables salvadoreños en términos de diversificación han mostrando una tendencia favorable según los resultados del índice de IHH, ya que la concentración de productos exportables en general se ha disminuido ampliando la canasta de productos salvadoreños colocados en el exterior y constituyendo un mercado “diversificado” de exportación según la metodología del indicador. Sin embargo, los resultados obtenidos del índice de Theil aun no permiten clasificar la canasta exportadora de bienes en un nivel de diversificación alto, ya que nos indica una concentración que se acerca al 18% de las partidas al final del periodo, luego de ubicarse en el 8% durante la década de los noventa. Esto permite concluir que si bien se han obtenido aumentos en la diversificación de las exportaciones, estos no incluyen en su mayoría mejoras en el valor agregado de los productos; además, el país sigue siendo un exportador de productos con bajo grado de tecnología incorporada.

Los destinos de exportación a lo largo del tiempo en El Salvador se han mantenido sin modificaciones sustanciales, los dos principales mercados de exportación siguen siendo los países de la región

centroamericana y los Estados Unidos en orden de importancia. Si bien el país ha puesto en marcha acciones para la promoción de exportaciones y ha establecido diferentes acuerdos bilaterales con otros países, no ha logrado disminuir su grado de dependencia comercial histórica con estos dos destinos.

Del universo de empresas exportadoras salvadoreñas en el año 2008, un poco más de la cuarta parte pertenece únicamente a 3 rubros: Plástico, Confección y Metalmecánica, indicando una concentración de empresas exportadoras. Además, la gran mayoría de empresas registran estar exportando entre 1 y 13 tipos de productos, poniendo en evidencia la concentración o la poca diversificación que existe en su oferta exportable

d) ESPECIALIZACIÓN

El nivel de especialización de las exportaciones salvadoreñas en el comercio mundial ha presentado mejoras hacia la especialización intra-industrial, siendo que el grado de liberalización e integración de la economía salvadoreña en el mercado internacional ha mostrado una tendencia creciente; lo que significa que la economía sin abandonar su situación histórica de comercio inter-industrial, se está acercando gradualmente a exportar e importar bienes pertenecientes a una misma industria (comercio intra-industrial).

4.1.3 VINCULACIÓN DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LAS EXPORTACIONES Y LOS INCENTIVOS FISCALES Y FINANCIEROS.

Los propósitos u objetivos de las leyes de fomento a las exportaciones, están en estrecha relación con la mayor parte de los aspectos evaluados sobre las exportaciones. El fomento de las exportaciones a través de mecanismos fiscales y financieros pretendió mejorar la posición que ocupaban las exportaciones en el mercado mundial y regional. Se intentaba modificar gradualmente la estructura de exportaciones e incidir en el crecimiento y desarrollo de la producción exportable, además se procuraba reducir la dependencia histórica de un número mínimo de productos y destinos de exportación. Sin embargo, en relación a la configuración de la especialización del comercio exterior salvadoreño, no se encontraron vínculos directos con tales mecanismos.

Los resultados obtenidos de la evaluación económica de las exportaciones, evidencian que las políticas de fomento a las exportaciones en algunos aspectos no han obtenido el resultado esperado. El comercio exterior salvadoreño mejoró su participación en la producción interna, pero al mismo tiempo mantuvo niveles constantes y a veces decrecientes en su participación mundial. La estructura de exportaciones presentó cambios desde los bienes primarios, hacia los bienes industrializados basados en recursos naturales, que por lo general son productos sencillos, con poca densidad de capital, y su competitividad se halla en el acervo local de recursos naturales.

El dinamismo, ha sido favorable para el 29% de los productos, que crecieron a ritmo acelerados y obtuvieron ganancias en su participación, sin embargo el resto de los productos, han crecido de forma más lenta, se encausaron hacia el retroceso, o perdieron oportunidades. La diversificación no ha presentado mejoras en relación a los mercados, ni en la ampliación sustancial de la canasta exportadora, así mismo únicamente una proporción mínima de empresas han logrado colocar en los mercados externos una cantidad que supera los 50 productos.

4.1.4 ACCIONES, MEDIDAS, PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS Y OTROS HECHOS RELACIONADOS.

Todas las acciones, programas, estrategias y medidas complementarias para el fomento y promoción de las exportaciones han presentado intenciones comunes, relacionadas con la búsqueda de los mejores resultados en el comportamiento y evolución de las exportaciones, a través de mecanismos de facilitación al comercio: agilización de trámites, acceso y divulgación de la información, capacitación y asistencia técnica; y la integración de esfuerzos entre la empresa privada, el sector público y gremiales asociadas con el comercio exterior.

En El Salvador existe la base institucional con los elementos necesarios para el fomento y promoción de las exportaciones, sin embargo, en función de los resultados obtenidos de la evaluación económica de las exportaciones, se evidencia la carencia de coordinación sistémica y programática, donde se establezcan acciones relacionadas de forma dinámica a fin de garantizar los mejores resultados en el comportamiento y evolución de las exportaciones.

Los principales acontecimientos socioeconómicos internos y externos no han estado al margen de desempeño del comercio exterior salvadoreño. El proceso de pacificación a principios de la década de los noventa; la implementación de mesas de negociación para la firma de convenios y tratados comerciales; la modificación de variables como los precios internacionales de los productos de exportación y la política económica de los principales socios comerciales; son hechos que han tenido incidencia de forma directa e indirecta en el comportamiento de las exportaciones salvadoreñas, ya que modifican el entorno y las condiciones en que se desarrolla el comercio, incidiendo en la capacidad de producción y colocación de los productos de exportación.

4.2 RECOMENDACIONES

- a) El crecimiento y desarrollo de las exportaciones como se ha demostrado, requiere de políticas dirigidas hacia cinco ejes estratégicos: mejorar la posición competitiva de las exportaciones en el comercio regional y mundial; fortalecer los productos más dinámicos de la actual estructura de exportaciones; reforzar la diversificada estructura de productos de exportación y crear ventajas competitivas, a fin de hacer efectivos los beneficios de los acuerdos de libre comercio; e iniciar un proceso constante de transferencia tecnológica, innovación y aprendizaje.
- b) El diseño de las políticas e incentivos hacia el sector exportador deben estar en función de la actual estructura productiva del país privilegiando mayormente a las micros y pequeñas empresas (MIPES) que conforman más del 90% de las unidades productivas salvadoreñas, así mismo se deben incluir las grandes empresas cuyas actividad comercial abarcan varios sectores. Todo lo anterior, debe garantizar el cumplimiento de los tratados bilaterales y/o multilaterales suscritos en el área comercial.
- c) Para mejorar la posición competitiva de las exportaciones en el comercio regional y mundial, se deben fortalecer dos áreas principales: la competitividad de los productos salvadoreños a través del aprendizaje y la innovación en sus diferentes facetas (tecnológicas, de gestión y socio institucionales); la construcción y difusión de una estrategia de asistencia técnica especializada en posicionamiento exportador de mercados externos, en beneficio de las MIPYMES con potencial exportador, la cual debe contener como líneas principales la investigación de mercado, la promoción de la actividad exportadora y la elaboración de una imagen país.
- d) Formular a partir de la nueva estructura exportadora nacional, políticas gubernamentales que se dediquen de forma especial a desarrollar un entorno productivo favorable para las empresas exportadoras que se ubican en los rubros estratégicos de los diferentes sectores productivos, integrando esfuerzos para propiciar la difusión de la tecnología, procesos de gestión de calidad eficientes y tejidos productivos entre las empresas exportadoras a fin de crear un mayor valor agregado en los productos de exportación.

- e) Diseñar políticas sectoriales a partir de programas de Investigación y Desarrollo (I+D) a fin de continuar diversificando la base exportable salvadoreña; de tal forma que sea posible potenciar las oportunidades de cada rama productiva, incluyendo en estos procesos la adquisición y la difusión de tecnologías especializadas, el apoyo a la educación y la asistencia técnica, con la finalidad de promover nuevos productos de exportación y fortalecer los ya existentes.
- f) Aprovechar las ventajas y formular estrategias que permitan superar los obstáculos identificados en el marco de los tratados y acuerdos comerciales suscritos en el pasado y tomarlas como base para potenciar y diversificar los destinos de exportación. Además, crear un programa de capacitación continua a exportadores el cual se enfoque en fortalecer el cumplimiento de los estándares internacionales de calidad en los procesos productivos.
- g) Incentivar la vinculación entre industrias similares y relacionadas, a través de la creación de canales de comunicación y asistencia más eficientes, haciendo énfasis en aquellos productos de mayor valor agregado, que incorporen un mayor grado de tecnología. Todo ello con la finalidad de generar y fortalecer encadenamientos productivos que permitan el desarrollo de industrias específicas y economías de escala.
- h) Es necesario que los incentivos, instrumentos y políticas (fiscales y financieras) para la promoción y fomento a las exportaciones presenten resultados acordes a sus objetivos y sus fines de creación, para ello, deben construirse sobre la base de estudios técnicos, precisos y actualizados, alejados de la especulación; donde se identifiquen claramente los sectores y destinos estratégicos; que además favorezcan los procesos de internacionalización de las empresas exportadoras MIPYME a través del fortalecimiento de sus ventajas competitivas, incorporando mecanismos de capacitación continua, con la innovación y calidad como ejes principales.
- i) En lo que respecta a las acciones, medidas, programas complementarios y otros hechos relacionados es necesario, impulsar mecanismos de coordinación intra e interinstitucional de entidades de gobierno, privadas y académicas vinculadas al comercio internacional, a fin de iniciar un proceso de fortalecimiento institucional que incorpore la coordinación de las actividades, para mejorar la posición competitiva de las exportaciones salvadoreñas. Destacando que no es indispensable la creación de nuevas instituciones, pues actualmente ya existe una base institucional que necesita ser reorientada y

articulada hacia la integración eficaz de sus objetivos, estrategias y líneas de acción para el fomento de las exportaciones. Además es importante se puedan establecer mecanismos de difusión de programas e instrumentos y más aun, de la información disponible a los exportadores con el objetivo de aprovechar de mejor manera las ventajas derivadas de estos beneficios.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Benavente, José Miguel (2002) “¿Cuán dinámicas son las Exportaciones Intrarregionales Latinoamericanas?”. Santiago de Chile. CEPAL
2. CEPAL (2004) “Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL” (Revisión 2). Santiago de Chile. CEPAL.
3. CEPAL (2008) “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: Tendencias 2008”. Santiago de Chile. CEPAL
4. CEPA (2008) “La Transformación Productiva, 20 años después. Viejos Problemas Nuevas Oportunidades. Santo Domingo, República Dominicana. CEPAL.
5. CEPAL. (2001). “El terremoto del 13 de enero de 2001 en El Salvador. Impacto socioeconómico y ambiental”. CEPAL
6. CEPAL. (2003) “Informe de Panorama de la inserción de América Latina y el Caribe 2002-2003”. Capítulo III: La Política de promoción y fomento de exportaciones de bienes en México, Centroamérica y el Caribe. CEPAL.
7. CEPAL. (2003) “Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. La política de promoción y fomento de exportaciones de bienes en México, Centroamérica y el Caribe”. CEPAL
8. Chami Batista, Jorge (2003) “Especialización y crecimiento de las exportaciones en América Latina: Investigación de la naturaleza de la competencia de productos entre diferentes exportadores”. Río de Janeiro, Brasil. Universidad Federal de Río de Janeiro
9. Comité de Emergencia Nacional, Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social y Organización Panamericana de la Salud. (1999). “La tormenta tropical Mitch en El Salvador: Efectos, respuesta y análisis de las experiencias El Salvador”.
10. Debraj Ray (2002) “Economía del Desarrollo”, Barcelona. ANTONI BOSCH EDITOR, S.A.
11. Durán Lima, José E. (2008). “Indicadores de comercio exterior y política comercial: Generalidades Metodológicas e Indicadores Básicos. Santiago de Chile. CEPAL.
12. Durán Lima, José E. y Mariano Álvarez (2008) “Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial”. Santiago de Chile. CEPAL.
13. Durán Lima, José E. y Mariano Álvarez (2009) “Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Análisis y Derivaciones de la Balanza de Pagos”. Santiago de Chile. CEPAL.
14. French-Davis, R. (1990), “Ventajas comparativas dinámicas: Un planteamiento Neoestructuralista, en Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina. Santiago de Chile. CEPAL.
15. Fuhr Rober. (2008). “Comercio Intraindustrial: Cálculo de nuevos índices y su Aplicación al Caso Argentino”. Departamento de economía, Universidad nacional del sur.
16. Kouzmine, Valentine. (2000) “Exportaciones No Tradicionales Latinoamericanas. Un Enfoque No Tradicional”, Santiago de Chile.

17. Machinea, José Luis y Cecilia Vera (2006) "Comercio, inversión directa y políticas productivas". Santiago de Chile. CEPAL.
18. Martínez Zarsoso, Inmaculada y Susana Valencia parrilla (2001). "Estructura y Evolución del Comercio Exterior de MERCOSUR". España. Universidad Jaume I
19. Moreno, Raúl (2004) "La Globalización Neoliberal en El Salvador. Un Análisis de Sus Impactos e Implicaciones"
20. Moscoso, Fabio y Vásquez, Hernando (2004). "Determinantes del comercio intra-industrial en el grupo de los tres". Mimeo, Universidad Externado de Colombia.
21. OMC. (1996) "Primer Examen de Política Comercial. El Salvador".
22. OMC. (2010) "Tercer Examen de Política Comercial. El Salvador".
23. Ros, Jaime. (2006) "Patrones de Especialización Comercial y Desempeño del Mercado de Trabajo en América Latina". CEPAL.
24. Sanjaya Lall. (2000) "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports".
25. Vidal Villa y Martínez Peinado. Economía Mundial,
26. Vicens Andrés y Carlos Stark, (2009) "Mejores Prácticas de Apoyo a la MIPYME para la Innovación y el Desarrollo Exportador El Salvador: Caso FOEX-FONDEPRO"
27. Varios autores. (2004) "Desarrollo Productivo en Economías Abiertas". Naciones Unidas. Santiago de Chile. CEPAL

Sitios Web Consultados:

1. www.minec.gob.sv
2. www.mh.gob.sv
3. www.bcr.gob.sv
4. www.bmi.gob.sv
5. www.foex.gob.sv
6. www.centrex.gob.sv
7. www.exporta.gob.sv
8. www.digestyc.gob.sv
9. www.eclac.org
10. www.wto.org
11. comtrade.un.org/db
12. websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp
13. www.fusades.org
14. www.inegi.org.mx
15. www.industria.gov.ar
16. www.elsalvador.com
17. www.fedeagro.org
18. www.elsavadortrade.com.sv
19. www.monografias.com

20. www.coexport.com

INSTITUCIONES VISITADAS:

1. Banco Central de reserva de El Salvador –BCR-
2. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social -FUSADES-
3. Banco Multisectorial del Inversiones -BMI-
4. Ministerio de Economía
5. Ministerio de Hacienda
6. Corporación de Exportadores. COEXPORT
7. EXPORTA
8. Centro de Tramites de Exportaciones -CENTREX-

ANEXOS.

Anexo N°1 El Salvador: Posición de las Exportaciones en el Comercio Mundial (1990-2008)

Años	Exportaciones del Mundo (EM)	Importaciones del Mundo (MM)	Exportaciones de El Salvador (XES)	Importaciones (MES)	Posición Medida XES (XES/X M)*100	Posición Medida por MES (MES/X MM)*100	Posición Medida por el Peso de los Intercambios (XES +MES)/(XM+MM)*100
1990	3449000000,000	3550000000,000	582000,000	1263000,000	0.0169	0.0356	0.0264
1991	3515000000,000	3633000000,000	587967,581	1406100,000	0.0167	0.0387	0.0285
1992	3766000000,000	3882000000,000	598217,703	1698400,000	0.0159	0.0438	0.0321
1993	3782000000,000	3876000000,000	742000,000	1924900,000	0.0196	0.0497	0.0349
1994	4326000000,000	4429000000,000	819122,353	2253457,638	0.0189	0.0509	0.0401
1995	5164000000,000	5284000000,000	1005442,480	2856133,024	0.0195	0.0541	0.0441
1996	5403000000,000	5546000000,000	1024268,200	2670819,154	0.0190	0.0482	0.0354
1997	5591000000,000	5739000000,000	1371104,124	2980466,748	0.0245	0.0519	0.0397
1998	5501000000,000	5683000000,000	1256431,323	3121266,633	0.0228	0.0549	0.0386
1999	5712000000,000	5921000000,000	1176645,485	3140019,875	0.0206	0.0530	0.0386
2000	6456000000,000	6727000000,000	1332306,582	3795585,216	0.0206	0.0564	0.0441
2001	6191000000,000	6485000000,000	1213474,432	3866163,923	0.0196	0.0596	0.0385
2002	6493000000,000	6745000000,000	1237569,285	3901901,403	0.0191	0.0578	0.0405
2003	7586000000,000	7865000000,000	1255002,695	4375023,861	0.0165	0.0556	0.0425
2004	9219000000,000	9571000000,000	1474341,587	4870771,859	0.0160	0.0509	0.0411
2005	10489000000,000	10857000000,000	1657605,463	5484738,717	0.0158	0.0505	0.0380
2006	12112000000,000	12430000000,000	1911226,543	6519859,333	0.0158	0.0525	0.0395
2007	13987000000,000	14273000000,000	2180307,470	7475202,662	0.0156	0.0524	0.0393
2008	16070000000,000	16422000000,000	2620774,547	8472727,373	0.0163	0.0516	0.0393

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de Banco Central de Reserva (BCR), El Salvador.

Anexo N°2

El Salvador: Posición de las Exportaciones en Relación al Producto Interno Bruto (1990-2008).

Año	Producto a Interno Bruto a Precios Corrientes (PIB)	Exportaciones	Exportaciones en relación al PIB	PIB - Exportaciones	PIB
1990	9761900,000	582000,000	6%	94%	100%
1991	10102100,000	587967,581	6%	94%	100%
1992	10889100,000	598217,703	5%	95%	100%
1993	11733500,000	742000,000	6%	94%	100%
1994	12443900,000	819122,353	7%	93%	100%
1995	13285900,000	1005442,480	8%	92%	100%
1996	13532400,000	1024268,200	8%	92%	100%
1997	14142100,000	1371104,124	10%	90%	100%
1998	14688500,000	1256431,323	9%	91%	100%
1999	15211400,000	1176645,485	8%	92%	100%
2000	15557800,000	1332306,582	9%	91%	100%
2001	15826400,000	1213474,432	8%	92%	100%
2002	16186200,000	1237569,285	8%	92%	100%
2003	16543400,000	1255002,695	8%	92%	100%
2004	16822700,000	1474341,587	9%	91%	100%
2005	17340400,000	1657605,463	10%	90%	100%
2006	18063700,000	1911226,543	11%	89%	100%
2007	18900500,000	2180307,470	12%	88%	100%
2008	19367500,000	2620774,547	14%	86%	100%

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de Banco Central de Reserva (BCR), El Salvador.

Anexo N°3

El Salvador: Participación de las Exportaciones por Habitante en el Intercambio Comercial (1990-2008).

Años	Exportaciones (X)	Importaciones (M)	Población (P)	X / P	M / P
1,990	582000,000	1263000,000	5110,000	114	247
1,991	587967,581	1406100,000	5207,000	113	270
1,992	598217,703	1698400,000	5316,000	113	319
1,993	742000,000	1924900,000	5431,000	137	354
1994	819122,353	2253457,638	5550,000	148	406
1995	1005442,480	2856133,024	5669,000	177	504
1996	1024268,200	2670819,154	5787,000	177	462
1997	1371104,124	2980466,748	5909,000	232	504
1998	1256431,323	3121266,633	6031,000	208	518
1999	1176645,485	3140019,875	6154,000	191	510
2000	1332306,582	3795585,216	6276,000	212	605
2001	1213474,432	3866163,923	6396,000	190	604
2002	1237569,285	3901901,403	6517,000	190	599
2003	1255002,695	4375023,861	6636,000	189	659
2004	1474341,587	4870771,859	6755,000	218	721
2005	1657605,463	5484738,717	6874,000	241	798
2006	1911226,543	6519859,333	6991,000	273	933
2007 (P)	2180307,470	7475202,662	7108,000	307	1,052
2008 (P)	2620774,547	8472727,373	7224,000	363	1,173

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de Banco Central de Reserva (BCR), El Salvador.

Anexo N°4

El Salvador: Estructura de las Exportaciones Según la Clasificación Básica: Tradicionales y No Tradicionales en Valores en Millones de dólares y Tasa de Variación Anual (1991-2008)

Años	Valores en Millones de Dolares				Tasa de Variacion (%)			
	Exportaciones Totales	Tradicionales	No Tradicionales	Maquila	Exportaciones Totales	Tradicionales	No Tradicionales	Maquila
1991	724.8	271.9	316	136.7	-	-	-	-
1992	795.9	217.4	380	198.4	9.8	-20.0	20.3	45.1
1993	1032.1	295.6	446	290.1	29.7	36.0	17.3	46.2
1994	1249.5	324.3	495	430.5	21.1	9.7	11.0	48.4
1995	1652.1	425.9	580	646.7	32.2	31.3	17.0	50.2
1996	1788.4	414.5	610	764.1	8.3	-2.7	5.2	18.2
1997	2426.1	606.1	765	1055	35.7	46.2	25.5	38.1
1998	2441.1	422.8	834	1184.7	0.6	-30.2	9.0	12.3
1999	2510	307.3	869	1333.4	2.8	-27.3	4.3	12.6
2000	2941.3	353.7	979	1609	17.2	15.1	12.6	20.7
2001	2863.8	204.7	1009	1650.3	-2.6	-42.1	3.1	2.6
2002	2994.9	160.9	1077	1757.6	4.6	-21.4	6.7	6.5
2003	3128.1	162.9	1092	1873	4.4	1.2	1.4	6.6
2004	3304.7	165.7	1216	1923.2	5.6	1.7	11.3	2.7
2005	3418.2	233.2	1364	1821.3	3.4	40.7	12.2	-5.3
2006	3705.6	262.6	1668	1775.4	8.4	12.6	22.2	-2.5
2007	3984.1	259.7	1920	1803.8	7.5	-1.1	15.2	1.6
2008	4549.1	334.7	2286	1928.3	14.2	28.9	19.0	6.9

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de Banco Central de Reserva (BCR), El Salvador.

Anexo N°5
El Salvador: Estructura de las Exportaciones Según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional –CUCI-, (1994-2008).

Seccion	Descripción	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
0	Productos alimenticios y animales vivos	48.8%	55.0%	49.8%	53.8%	45.4%	40.5%	45.8%	37.8%	34.6%	35.1%	34.5%	32.8%	30.1%	29.5%	28.8%
1	Bebidas y tabaco	1.1%	1.1%	1.4%	1.2%	1.5%	1.6%	1.9%	2.5%	2.5%	3.3%	2.8%	2.7%	2.6%	2.7%	2.8%
2	Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	1.7%	1.8%	1.7%	1.5%	1.2%	1.1%	1.2%	1.4%	1.6%	2.0%	2.2%	1.9%	2.2%	2.8%	2.5%
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	0.5%	0.1%	3.2%	3.3%	3.9%	4.8%	0.7%	0.4%	0.4%	0.7%	0.5%	0.1%	0.0%	0.0%	0.6%
4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.4%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%	0.7%	0.6%	0.6%	0.6%	0.4%	0.5%	0.4%	0.3%	0.5%	0.5%
5	Productos químicos y productos conexos	12.4%	11.5%	14.0%	12.7%	14.8%	15.1%	14.0%	16.0%	16.7%	15.6%	15.3%	14.7%	20.8%	16.9%	17.6%
6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material	21.2%	19.1%	18.3%	15.7%	18.2%	19.9%	19.6%	22.5%	24.4%	22.9%	23.0%	21.0%	19.8%	23.4%	23.4%
7	Maquinaria y equipo de transporte	3.1%	2.8%	3.4%	3.8%	4.1%	3.6%	3.9%	4.9%	5.1%	4.3%	6.1%	11.9%	10.3%	9.7%	8.8%
8	Artículos manufacturados diversos.	10.8%	8.1%	7.4%	7.3%	10.5%	12.6%	12.4%	13.9%	14.1%	15.6%	15.0%	14.2%	13.4%	13.7%	14.0%
9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%	0.4%	0.6%	1.0%
Total general		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas.

Anexo N°6
El Salvador: Estructura de las Exportaciones Internacional según Intensidad Tecnológica –CIIT- (1994-2008).

CIIT	Bienes Primarios	Manufacturas Basadas en Recursos Naturales	Manufacturas de Alta Tecnología	Manufacturas de Baja Tecnología	Manufacturas de Tecnología Media	Otros
1994	38.3%	20.5%	4.5%	23.8%	12.2%	0.7%
1995	45.2%	19.4%	4.5%	19.6%	10.8%	0.5%
1996	39.3%	22.9%	5.3%	18.3%	13.6%	0.5%
1997	42.0%	23.1%	4.4%	17.4%	12.7%	0.5%
1998	30.7%	27.5%	5.4%	22.0%	13.8%	0.7%
1999	26.3%	27.9%	5.7%	25.9%	13.5%	0.7%
2000	29.2%	26.2%	5.5%	25.7%	12.2%	1.2%
2001	16.0%	36.2%	5.7%	27.3%	14.0%	0.9%
2002	14.6%	33.6%	5.6%	29.7%	15.2%	1.1%
2003	14.6%	34.5%	6.2%	29.7%	13.3%	1.6%
2004	13.4%	33.1%	7.0%	30.9%	14.0%	1.6%
2005	13.3%	34.2%	8.0%	30.2%	12.9%	1.5%
2006	12.9%	33.3%	12.1%	27.8%	12.2%	1.7%
2007	11.7%	34.6%	11.1%	28.4%	12.1%	2.0%
2008	13.3%	34.8%	4.8%	30.9%	13.1%	3.0%
MAX	45.2%	36.2%	12.1%	30.9%	15.2%	3.0%
MIN	11.7%	19.4%	4.4%	17.4%	10.8%	0.5%
Promedio	24.6%	29.3%	6.6%	25.6%	13.0%	1.3%
diferencia	-25.0%	14.4%	0.3%	7.1%	0.9%	2.3%

Fuente: elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas.

Anexo N°7

El Salvador: Combinación de las Ganancias de Participación en las Exportaciones Totales y el Mayor Crecimiento Exportador.

ESTRELLAS NACIENTES		OPORTUNIDADES PERDIDAS	
048	Preparados de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o legumbres	037	Pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, preparados o en conserva, n.e.p.
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas (incluso leguminosas)	247	Madera en bruto o simplemente escuadrada
112	Carne de ganado bovino, congelada	269	Ropa vieja y otros artículos textiles viejos; trapos
513	Ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos; sus derivados	282	Desperdicios y desechos ferrosos (chatarra), lingotes refundidos de hierro o acero
571	Naranjas, mandarinas, clementinas y otros híbridos cítricos análogos; frescos o secos	288	Desperdicios y desechos no ferrosos (chatarra) de metales comunes, n.e.p.
656	Tules, encajes, bordados, cintas, pasamanería y otras confecciones pequeñas	351	Pescado seco, salado o en salmuera, pero no ahumado
662	Materiales de construcción de arcilla y materiales refractarios de construcción	562	Abonos (excepto los del grupo 272)
674	Productos laminados planos, de hierro o de acero no aleado, enchapados, revestido o recubiertos	612	Otros azúcares de caña o de remolacha y sacarosa pura, en estado sólido
781	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera	774	Aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos, quirúrgicos, dentales o veterinarios, y aparatos radiológicos
894	Cochechitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte	891	Armas y municiones
ESTRELLAS MENGUANTES		RETROCESOS	
041	Trigo (incluso escanda) y morcajo o tranquillón, sin moler	035	Pescado, seco, salado o en salmuera, pescado ahumado (cocido o no antes o durante el proceso de
061	Azúcares, melaza y miel	062	Artículos de confitería preparados con azúcar
098	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	071	Café y sucedáneos del café
281	Mineral de hierro y sus concentrados	072	Cacao
284	Minerales de níquel y sus concentrados; masas de níquel, productos sinterizados de óxido de níquel y otros productos intermedios de la metalurgia del níquel	223	Yogur, suero de leche, leche y crema cuajadas, fermentadas o acidificadas; helados
411	Trigo duro, sin moler	264	Yute y otras fibras textiles de liber, n.e.p., en rama o elaboradas, pero sin hilar; desperdicios de estas fibras
583	Frutas y nueces, sin cocer o cocidas al vapor o en agua, congeladas, con adición o no de	554	Jabón y preparados para limpiar y pulir
651	Hilados de fibra textil	652	Tejidos de algodón (excepto tejidos estrechos o especiales)
657	Hilados especiales, tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos	685	Plomo
677	Camiles y elementos para la construcción de vías férreas, de hierro o acero	871	Instrumentos y aparatos de óptica, n.e.p.

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas.

Anexo N° 7.A

El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Estrellas Nacientes (1994-2008)

Ganaron Participación y Crecieron más Rápido	
012	Otras carnes y despojos comestibles de carnes, frescos, congelados o refrigerados (excepto carne y despojos de carne inadecuados o no aptos para el consumo humano)
016	Carnes y despojos comestibles de carne, salados, en salmuera, secos o ahumados; harinas comestibles de carne o despojos de carne
017	Carne y despojos de carne, preparados o en conserva, n.e.p.
022	Leche, crema y productos lácteos, excepto mantequilla y queso
023	Mantequilla y otras grasas y aceites derivados de la leche
024	Queso y cuajada
047	Otras sémolas y harinas de cereales
048	Preparados de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o legumbres
054	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas (incluso leguminosas secas); raíces, tubérculos y otros productos vegetales comestibles, n.e.p., frescos o secos
059	Jugos de frutas (incluso mosto de uva) y jugos de legumbres, sin fermentar y sin adición de alcohol, con adición o no de azúcar u otra sustancia edulcorante
074	Té y mate
075	Especias
081	Pienso para animales (excepto cereales sin moler)
091	Margarina y mantecas de pastelería
112	Carne de ganado bovino, congelada
248	Madera trabajada simplemente y traviesas de madera para vías férreas
251	Huevos de ave, con cáscara, frescos, conservados o cocidos
278	Otros minerales en bruto
289	Minerales de metales preciosos y sus concentrados; desperdicios, desechos y barreduras de metales preciosos (excepto oro)
431	Grasas y aceites de origen animal o vegetal, elaborados, ceras y mezclas o preparados no comestibles de grasas o aceites de origen animal o vegetal, n.e.p.
511	Hidrocarburos, n.e.p., y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados
512	Alcoholes, fenoles, fenol-alcoholes y sus derivados halogenado, sulfonados, nitrados o nitrosados
513	Ácidos carboxílicos y sus anhídridos, halogenuros, peróxidos y perácidos; sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados
516	Otros productos químicos orgánicos
531	Materias colorantes y lacas colorantes sintéticas u orgánicas y preparados basados en ellas
532	Extractos tintóreos y curtientes, y materiales curtientes sintéticos
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos
571	Naranjas, mandarinas; clementinas y otros híbridos cítricos análogos; frescos o secos
575	Uvas, frescas o secas
579	Frutas, frescas o secas, n.e.p.
598	Productos químicos diversos, n.e.p.
629	Artículos de caucho, n.e.p.
655	Tejidos de punto o ganchillo (incluso tejidos de punto tubulares, n.e.p., tejidos aterciopelados y tejidos calados), n.e.p.
656	Tules, encajes, bordados, cintas, pasamanería y otras confecciones pequeñas
661	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción (excepto materiales de vidrio y arcilla)
662	Materiales de construcción de arcilla y materiales refractarios de construcción
663	Manufacturas de minerales, n.e.p.
664	Vidrio
674	Productos laminados planos, de hierro o de acero no aleado, enchapados, revestido o recubiertos
675	Productos laminados planos de acero de aleación
676	Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones (incluso tablestacas) de hierro y acero
679	Tubos, caños y perfiles huecos y accesorios para tubos o caños, de hierro o acero
712	Café tostado

713	Extractos, esencias y concentrados de café y preparados a base de dichos productos o a base de café; sucedáneos del café y sus extractos, esencias y concentrados
716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas, n.e.p.
718	Máquinas generadoras de potencia y sus partes y piezas, n.e.p.
723	Pasta de cacao, desgrasada o no
724	Manteca, grasa o aceite de cacao
725	Cáscara, cascarilla, películas y otros residuos del cacao
728	Otras máquinas y equipos especiales para determinadas industrias y sus partes y piezas, n.e.p.
741	Té
742	Bombas para líquidos con dispositivo de medición o sin él; elevadores de líquidos; partes y piezas de tales bombas y elevadores de líquidos
743	Mate; extractos, esencias y concentrados de té o mate, y preparados a base de té, mate o sus extractos, esencias o concentrados
744	Equipos mecánicos de manipulación y sus partes y piezas, n.e.p.
745	Otras máquinas, herramientas y aparatos mecánicos, no eléctricos, y sus partes y piezas, n.e.p.
746	Cojinetes de bolas o de rodillos
749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas, n.e.p.
752	Espicias (excepto pimienta y pimienta de Jamaica)
759	Partes y piezas y accesorios (excepto cubiertas, cajas, de transporte y elementos análogos), adecuados para usar exclusiva o principalmente con máquinas de los grupos 751 y 752
762	Radiorreceptores, combinados o no en una misma unidad con aparatos grabadores o reproductores de sonido o con un reloj
763	Grabadores o reproductores de sonido; grabadores o reproductores de imagen y sonido de televisión; materiales preparados para grabaciones
764	Equipos de telecomunicaciones, n.e.p., y sus partes y piezas n.e.p., y accesorios de los aparatos correspondientes al capítulo 76
771	Aparatos de electricidad (excepto aparatos eléctricos rotativos del grupo 716) y sus partes y piezas
778	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.
781	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas (excepto vehículos del tipo utilizado para transportes públicos), incluso camionetas y automóviles de carrera
784	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783
812	Salvado, moyuelo y otros residuos, granulados o no, derivados del cernido, la molienda u otras formas de elaboración de cereales o leguminosas
843	Abrigos, chaquetas, trajes, chaquetas sport, pantalones, pantalones cortos, camisas, ropa interior, ropa de dormir y artículos análogos para hombres y niños, de tejidos de punto o ganchillo, (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)
874	Instrumentos y aparatos de medición, verificación, análisis y control, n.e.p.
881	Aparatos y equipos fotográficos, n.e.p.
882	Materiales fotográficos y cinematográficos
892	Impresos
893	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos
894	Cohechitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza

Fuente: elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas

Notas: * es la tasa de crecimiento acumulada de cada partida respectivamente y se compara con la tasa de crecimiento promedio que es del 9%; ** es la diferencia entre la participación que tenía la partida en 1994 y la que presentó en 2008 (participación 2008 - participación en 1994)

Anexo N° 7.B.

El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Oportunidades Perdidas (1994-2008)

C	Perdieron Participación, pero Crecieron más Rápido
011	Carne de ganado bovino, fresca, refrigerada o congelada
037	Pescados, crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos, preparados o en conserva, n.e.p.
042	Arroz
058	Frutas en conserva y preparados de frutas (excepto jugos de frutas)
073	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao, n.e.p.
111	Animales de raza, para reproducción
245	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón vegetal
247	Madera en bruto o simplemente escuadrada
269	Ropa vieja y otros artículos textiles viejos; trapos
282	Desperdicios y desechos ferrosos (chatarra); lingotes refundidos de hierro o acero
288	Desperdicios y desechos no ferrosos (chatarra) de metales comunes, n.e.p.
335	Productos residuales derivados del petróleo, n.e.p., y productos conexos
351	Pescado seco, salado o en salmuera, pero no ahumado
422	Arroz descascarillado, pero sin otra preparación (arroz cargo o arroz moreno)
515	Compuestos orgánico-inorgánicos, compuestos heterocíclicos, ácidos nucleicos y sus sales
551	Aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas
562	Abonos (excepto los del grupo 272)
574	Manzanas frescas
582	Frutas y nueces conservadas temporalmente; cáscaras de frutas cítricas o melones
592	Jugo de pomelo
597	Aditivos preparados para aceites minerales y productos análogos; líquidos preparados para transmisiones hidráulicas; preparados anticongelantes y líquidos deshelantes preparados; preparados lubricantes
612	Otros azúcares de caña o de remolacha y sacarosa pura, en estado sólido
625	Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables, fajas de protección de la cámara de aire (flaps) y cámaras de aire para todo tipo de ruedas
634	Hojas de madera para enchapado, madera terciada, madera aglomerada y otras formas de madera labrada, n.e.p.
642	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de papel o cartón
654	Otros tejidos de fibras textiles
659	Recubrimientos para pisos, etc.
673	Productos laminados planos, de hierro o de acero no aleado, que no estén bañados, revestidos ni recubiertos
678	Alambre de hierro o acero
692	Recipientes de metal para almacenamiento o transportes
694	Clavos, tornillos, tuercas, pernos, remaches y artículos análogos, de hierro, acero, cobre o aluminio
699	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.
711	Café sin tostar, descafeinado o no; cáscara y cascarilla del café
722	Cacao en polvo, sin adición de azúcar ni otra sustancia edulcorante
727	Máquinas para elaborar alimentos (excepto las de uso doméstico)
774	Aparatos eléctricos de diagnóstico para usos médicos, quirúrgicos, dentales o veterinarios, y aparatos radiológicos
821	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares
842	Abrigos, capas, chaquetas, trajes, pantalones, pantalones cortos, camisas, vestidos y faldas, ropa interior, ropa de dormir y artículos análogos para mujeres y niñas, de tejidos que no sean de punto o ganchillo (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)
846	Accesorios de vestir de tela, sean o no de punto o ganchillo (excepto los accesorios para bebés)
891	Armas y municiones
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros artículos de materiales preciosos o semipreciosos, n.e.p.
899	Otros artículos manufacturados diversos, n.e.p.

Fuente: elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas. Notas: * es la tasa de crecimiento acumulada de cada partida respectivamente y se compara con la tasa de crecimiento promedio que es del 9%; ** es la diferencia entre la participación que tenía la partida en 1994 y la que presentó en 2008 (participación 2008 - participación en 1994)

Anexo N° 7.C

El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Estrellas Menguante (1994-2008)

C	Ganaron Participación y Crecieron menos Rápido
025	Huevos de ave y yemas de huevo, frescos, deshidratados o conservados de otro modo, edulcorados o no; albúmina de huevo
041	Trigo (incluso escanda) y morcajo o tranquillón, sin moler
044	Maíz (excepto maíz dulce), sin moler
056	Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, n.e.p.
061	Azúcares, melaza y miel
098	Productos y preparados comestibles, n.e.p.
121	Ganado ovino vivo
232	Caucho sintético; caucho regenerado; desperdicios, recortes y desechos de caucho sin endurecer
246	Madera en astillas o partículas y desperdicios de madera
261	Seda
272	Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56
281	Mineral de hierro y sus concentrados
284	Minerales de níquel y sus concentrados; matas de níquel, productos sinterizados de óxido de níquel y otros productos intermedios de la metalurgia del níquel
291	Productos animales en bruto, n.e.p.
333	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos
342	Pescado congelado (excepto filetes y pescado picado)
411	Trigo duro, sin moler
421	Arroz con cáscara (arroz paddy o arroz en bruto)
514	Compuestos de funciones nitrogenadas
522	Elementos químicos inorgánicos, óxidos y halogenuros
525	Materiales radiactivos y conexos
541	Patatas, frescas o refrigeradas (no incluidas las batatas)
553	Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)
572	Otras frutas cítricas, frescas o secas
581	Compotas, jaleas de frutas, mermeladas, purés de frutas o nueces y pastas de frutas o nueces, preparados mediante cocción, con adición o no de azúcar u otra sustancia edulcorante, excepto preparados homogeneizados
583	Frutas y nueces, sin cocer o cocidas al vapor o en agua, congeladas, con adición o no de azúcar u otras sustancias edulcorantes
593	Jugo de cualquier otra fruta cítrica
611	Azúcar de remolacha o caña sin refinar, en estado sólido, sin adición de sustancias saporíferas o colorantes
613	Pieles finas curtidas o adobadas (incluso cabezas, colas, patas y otras piezas o recortes), ensamblados o sin ensamblar (sin agregados de otros materiales), excepto las del rubro 848.3
621	Frutas, nueces, cáscaras de frutas y otras partes de plantas, conservadas en azúcar u otra sustancia edulcorante (almibaradas, glaseadas o escarchadas)
633	Manufacturas de corcho
635	Manufacturas de madera, n.e.p.
651	Hilados de fibra textil
657	Hilados especiales, tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos
665	Artículos de vidrio
677	Carriles y elementos para la construcción de vías férreas, de hierro o acero
681	Plata, platino y otros metales del grupo del platino

682	Cobre
684	Aluminio
691	Estructuras y partes de estructuras, n.e.p., de hierro, acero o aluminio
693	Artículos de alambre (excepto cables aislados para electricidad) y enrejados para cercas
695	Herramientas de uso manual o de uso en máquinas
714	Máquinas y motores no eléctricos (excepto los de los grupos 712, 713 y 718); partes y piezas, n.e.p., de estas máquinas y motores
721	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
726	Máquinas para imprimir y encuadernar y sus partes y piezas
731	Cacao en polvo, sin adición de azúcar ni otra sustancia edulcorante
737	Máquinas para trabajar metales (excepto máquinas herramientas) y sus partes y piezas, n.e.p.
747	Grifos, llaves, válvulas y accesorios análogos para tuberías, calderas, tanques, cubas y recipientes análogos (incluso válvulas reductoras de presión y válvulas controladas termostáticamente)
751	Pimienta, del género Piper; frutos del género Pimienta, secos, triturados o molidos
761	Receptores de televisión (incluso monitores de televisión y proyectores de televisión), combinados o no en una misma unidad con radioreceptores o aparatos para la grabación o reproducción de señales sonoras o de televisión
773	Equipo para distribución de electricidad, n.e.p.
775	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos, n.e.p.
782	Vehículos automotores para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos especiales
783	Vehículos automotores de carretera, n.e.p.
785	Motocicletas (incluso velemotores) y velocípedos, con motor o sin él; sillones de ruedas para inválidos
813	Tortas de semillas oleaginosas y otros residuos sólidos (excepto borras), estén o no molidos o en forma de gránulos, resultantes de la extracción de grasa o aceites de semillas oleaginosas, frutos oleaginosos y gérmenes de cereal
831	
844	Abrigos, capas, chaquetas, trajes, pantalones, pantalones cortos, camisas, vestidos y faldas, ropa interior y artículos análogos para mujeres y niñas, de tejidos de punto o ganchillo (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)
848	Prendas y accesorios de vestir que no sean de materias textiles; sombreros y otros artículos de tocador de todo tipo de materiales
872	Instrumentos y aparatos, n.e.p., de medicina, cirugía, odontología o veterinaria
883	Películas cinematográficas impresionadas y reveladas, que tengan o no bandas de sonido o que consistan solamente en impresión de sonido
885	Relojes
895	Artículos de oficina y papelería, n.e.p.
898	Instrumentos musicales y sus partes, piezas y accesorios; discos fonográficos, cinta y otras grabaciones sonoras o similares (excepto artículos de los grupos 763, 882 y 883)
961	Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal

Fuente: elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas

Notas: * es la tasa de crecimiento acumulada de cada partida respectivamente y se compara con la tasa de crecimiento promedio que es del 9%; ** es la diferencia entre la participación que tenía la partida en 1994 y la que presentó en 2008 (participación 2008 - participación en 1994)

Anexo N° 7.D
El Salvador: Partidas de la CUCI a 3 dígitos clasificadas como Retrocesos
(1994-2008)

Perdieron Participación y Crecieron menos Rápido	
001	Animales vivos no incluidos en el capítulo 03
034	Pescado, fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado
035	Pescado, seco, salado o en salmuera; pescado ahumado (cocido o no antes o durante el proceso de ahumado)
036	Crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos, pelados o sin pelar, frescos (vivos o muertos), refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos al vapor o en agua
045	Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada y maíz)
046	Sémola y harina de trigo y harina de morcajo o tranquillón
057	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas, frescas o secas)
062	Artículos de confitería preparados con azúcar
071	Café y sucedáneos del café
072	Cacao
122	Ganado caprino vivo
211	Cueros y pieles (excepto pieles finas), sin curtir
212	Pieles finas sin curtir (incluso cabezas, colas, patas y otras piezas o cortes adecuados para peletería), excepto las pieles y los cueros del grupo 211
222	Leche y crema, concentradas o edulcoradas
223	Yogur, suero de leche, leche y crema cuajadas, fermentadas o acidificadas; helados
231	Caucho natural, balata, gutapercha, guayule, chicle y cauchos naturales y análogos, en formas primarias (incluso látex) o en planchas, hojas o tiras
244	Corcho natural, en bruto y desperdicios (incluso corcho natural en bloques u hojas)
263	Algodón
264	Yute y otras fibras textiles de líber, n.e.p., en rama o elaboradas, pero sin hilar; desperdicios de estas fibras (incluso desperdicios del hilado e hilachas)
265	Fibras textiles vegetales (excepto algodón y yute), en rama o elaboradas, pero sin hilar; desperdicios de estas fibras
266	Fibras sintéticas adecuadas para el hilado
267	Otras fibras manufacturadas adecuadas para el hilado y desperdicios de fibras manufacturadas
268	Lana y otros pelos de animales (incluso mechas (tops) de lana)
273	Piedra, arena y grava
274	Azufre y pirita de hierro sin tostar
277	Abrasivos naturales, n.e.p. (incluso diamantes industriales)
285	Minerales de aluminio y sus concentrados (incluso alúmina)
286	Minerales y concentrado de uranio o torio
287	Minerales de metales comunes y sus concentrados, n.e.p.
292	Productos vegetales en bruto, n.e.p.
321	Hulla, pulverizada o no, pero sin aglomerar
322	Briquetas, lignito y turba
325	Coque y semicoque (incluso residuos) de carbón, de lignito o de turba, aglomerado o no; carbón de retorta
334	
343	Gas natural, licuado o no
344	Filetes de pescado, congelados
345	Filetes de pescado, frescos o refrigerados, y otras carnes de pescado (picadas o no), frescas, refrigeradas o congeladas
523	Sales metálicas y peroxisales de ácidos hipocloritos; hipoclorito de calcio comercial; inorgánicos cloritos; hipobromitos; cloratos y percloratos; bromatos y perbromatos; yodatos y peryodatos
524	Otros productos químicos inorgánicos; compuestos orgánicos e inorgánicos de metales preciosos
542	Leguminosas secas y pelada, estén o no descascaradas o partidas
554	Jabón y preparados para limpiar y pulir

573	Bananas (incluso plátanos), frescas o secas
591	Jugo de naranja
641	Papel y cartón
652	Tejidos de algodón (excepto tejidos estrechos o especiales)
653	Tejidos de materias textiles manufacturadas (excepto tejidos estrechos o especiales)
658	Artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles, n.e.p.
666	Artículos de cerámica
667	Perlas, piedras preciosas y semipreciosas, en bruto o labradas
671	Arrabio, fundición especular, hierro esponjoso, granallas y polvo de hierro o acero y ferroaleaciones
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero; productos semiterminados de hierro o acero
683	Níquel
685	Plomo
686	Zinc
687	Estaño
689	Diversos metales comunes no ferrosos utilizados en metalurgia, y aleaciones metalocerámicas
696	Cuchillería
697	Enseres domésticos de metales comunes, n.e.p.
733	Otros, en bloques, panes o barras
786	Remolques y semirremolques; otros vehículos, sin propulsión mecánica; contenedores especialmente diseñados y equipados para transporte
791	Vehículos para ferrocarriles (incluso aerotrenes (hovertrains) y equipo conexo
792	Aeronaves y equipo conexo; naves espaciales (incluso satélites) y vehículos de lanzamiento de naves espaciales; sus partes y piezas
793	Buques, embarcaciones (incluso aerodeslizadores) y estructuras flotantes
811	Heno y forraje, verde o seco
841	Abrigos, chaquetas, trajes, chaquetas sport, pantalones, pantalones cortos, ropa interior, ropa de dormir y artículos análogos para hombres y niños, de tejidos que no sean de punto o ganchillo (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)
845	Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos, n.e.p.
851	Calzado
871	Instrumentos y aparatos de óptica, n.e.p.
873	Medidores y contadores, n.e.p.
884	Artículos de óptica, n.e.p.
896	Obras de arte, piezas de colección y antigüedades
971	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas

Notas: * es la tasa de crecimiento acumulada de cada partida respectivamente y se compara con la tasa de crecimiento promedio que es del 9%; ** es la diferencia entre la participación que tenía la partida en 1994 y la que presentó en 2008 (participación 2008 - participación en 1994)

Anexo N° 8.A
El Salvador: Diversificación de las Exportaciones Según Destinos (1994-2008).

Índice de Herfindahl-Hirschman por Destinos				
Años	X	Países (N)	$\sum (P_i)^2$ (1)	IHH = [1-(1/N)] / [1-(1/N)]
1994	819.4	67	0.14	0.12
1995	1005.4	65	0.13	0.11
1996	1024.3	66	0.13	0.11
1997	1371.1	79	0.13	0.12
1998	1256.4	77	0.13	0.12
1999	1176.6	76	0.14	0.13
2000	1332.4	91	0.16	0.15
2001	1213.7	78	0.15	0.14
2002	1237.7	95	0.16	0.15
2003	1255.1	87	0.16	0.15
2004	1381.5	92	0.15	0.14
2005	1597.3	103	0.14	0.13
2006	1930.2	104	0.14	0.13
2007	2180.1	110	0.14	0.13
2008	2620.7	109	0.14	0.13

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas

Notas: X representa el valor de las exportaciones sin maquila

N: Representado el número de países a los cuales se exporto en cada año

Pi = (Xij/Xti): es la división de las exportaciones de El Salvador a un país determinado, entre el total de las exportación salvadoreñas en ese año (ejemplo X ES a EEUU / XES Totales) estos valores no se muestran ya que conforman una matriz de 169 filas por 48 columnas

Anexo N° 8.B
El Salvador: Diversificación de las Exportaciones de Productos (1994-2008).

Índice de Herfindahl-Hirschman por Productos				
Años	X	N	$\sum (P_i)^2$ (1)	IHH = [1-(1/N)] / [1-(1/N)]
1994	819.4	666	0.110	0.109
1995	1005.4	687	0.149	0.147
1996	1024.3	692	0.117	0.116
1997	1371.1	729	0.156	0.155
1998	1256.4	732	0.078	0.077
1999	1176.6	737	0.056	0.054
2000	1332.4	765	0.074	0.073
2001	1213.7	754	0.028	0.027
2002	1237.7	780	0.024	0.022
2003	1255.1	776	0.024	0.023
2004	1381.5	784	0.023	0.022
2005	1597.3	787	0.028	0.026
2006	1930.2	800	0.031	0.030
2007	2180.1	780	0.025	0.024
2008	2620.7	789	0.027	0.025

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas.

Notas: X representa el valor de las exportaciones con maquila

N: Representado el número subgrupos (partidas) de la CUCI a 4 dígitos de las cuales se exporto en cada año

Pi = (Xij/Xti): es la división de las exportaciones de El Salvador de un subgrupo determinado (partida), entre el total de las exportación salvadoreñas en ese año (ejemplo XES 0011 / XES Totales) estos valores no se muestran ya que conforman una matriz de 993 filas por 32 columnas

Anexo N° 8.C
El Salvador: Diversificación de las Exportaciones de Productos (1994-2008).

Índice de Theil				
Años	X	N	$\sum(Xk/p) \cdot \ln(Xk/p)$ (1)	I Theil = (1/N)
1994	819.4	666	1795.51	2.70
1995	1005.4	687	2041.04	2.97
1996	1024.3	692	1935.40	2.80
1997	1371.1	729	2220.12	3.05
1998	1256.4	732	1874.80	2.56
1999	1176.6	737	1747.20	2.37
2000	1332.4	765	1946.73	2.54
2001	1213.7	754	1609.00	2.13
2002	1237.7	780	1616.47	2.07
2003	1255.1	776	1634.10	2.11
2004	1381.5	784	1613.64	2.06
2005	1597.3	787	1737.90	2.21
2006	1930.2	800	1862.33	2.33
2007	2180.1	780	1709.13	2.19
2008	2620.7	789	1737.31	2.20

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas de COMTRADE Naciones Unidas

Notas: X representa el valor de las exportaciones con maquila

N: Representado el número subgrupos (partidas) de la CUCI a 4 dígitos de las cuales se exporto en cada año

Xk : representa el valor de las exportaciones de una partida.

p: representa el promedio del valor de las exportaciones de todas las partidas

ln = logaritmo natural

Anexo N° 9. A
El Salvador: Vinculación de los Indicadores de Evaluación con las Incentivos Fiscales y Financieros: Posición (1991-2008).

Posición de las Exportaciones						
Años	Incentivos Fiscales (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Fiscales	Incentivos Financieros (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Financieros	Posición de las Exportaciones	Crecimiento Posición de las Exportaciones
1991	37.6		31.1		0.0167	
1992	43.3	15.2	52.2	67.8	0.0159	-5.0
1993	53.9	24.5	37.1	-29.0	0.0196	23.5
1994	92.8	72.2	30.3	-18.3	0.0189	-3.5
1995	143.1	54.3	60.1	98.5	0.0195	2.8
1996	146.3	2.2	199.1	231.1	0.0190	-2.6
1997	196.4	34.3	245.5	23.3	0.0245	29.4
1998	196.7	0.1	185.2	-24.6	0.0228	-6.9
1999	194.1	-1.3	135.6	-26.8	0.0206	-9.8
2000	219.8	13.3	101.3	-25.3	0.0206	0.2
2001	205.9	-6.3	46.5	-54.1	0.0196	-5.0
2002	240.4	16.7	27.9	-40.0	0.0191	-2.8
2003	185.9	-22.7	29.9	7.2	0.0165	-13.2
2004	257.9	38.7	28.1	-6.0	0.0160	-3.3
2005	253.9	-1.5	17.8	-36.7	0.0158	-1.2
2006	293.2	15.5	13.4	-24.7	0.0158	-0.1
2007	277.9	-5.2	19.6	46.3	0.0156	-1.2
2008	320.4	15.3	27.5	40.3	0.0163	4.6

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva (BCR). Informe de Gestión Financiera del Estado, Ministerio de Hacienda.

Nota: El cuadro muestra las tasas de crecimiento de las variables.

1. Los incentivos fiscales incluyen la devolución en concepto del 6% a los exportadores (Draw Back) más la devolución del IVA a los exportadores (13%).
2. Los incentivos Financieros incluye el desembolso en concepto de créditos colocados en el sector exportador por parte de la banca comercial.
3. La posición de las exportaciones esta medida en términos de la participación de las exportaciones nacionales divididas entre las exportaciones mundiales.

Anexo N° 9. B
El Salvador: Vinculación de los Indicadores de Evaluación con los Incentivos Fiscales y Financieros: Dinamismo (1991-2008).

Dinamismo de las Exportaciones						
AÑOS	Incentivos Fiscales (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Fiscales	Incentivos Financieros (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Financieros	Exportaciones No Tradicionales (mill US\$)	Crecimiento Exportaciones No Tradicionales
1991	37.6		31.1		316.10	
1992	43.3	15.2	52.2	67.8	380.20	20.28
1993	53.9	24.5	37.1	-29.0	446.10	17.33
1994	92.8	72.2	30.3	-18.3	495.10	10.98
1995	143.1	54.3	60.1	98.5	579.50	17.05
1996	146.3	2.2	199.1	231.1	609.80	5.23
1997	196.4	34.3	245.5	23.3	765.00	25.45
1998	196.7	0.1	185.2	-24.6	833.60	8.97
1999	194.1	-1.3	135.6	-26.8	869.30	4.28
2000	219.8	13.3	101.3	-25.3	978.70	12.58
2001	205.9	-6.3	46.5	-54.1	1009.00	3.10
2002	240.4	16.7	27.9	-40.0	1076.80	6.72
2003	185.9	-22.7	29.9	7.2	1092.20	1.43
2004	257.9	38.7	28.1	-6.0	1215.80	11.32
2005	253.9	-1.5	17.8	-36.7	1364.10	12.20
2006	293.2	15.5	13.4	-24.7	1667.60	22.25
2007	277.9	-5.2	19.6	46.3	1920.40	15.16
2008	320.4	15.3	27.5	40.3	2286.00	19.04

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva (BCR). Informe de Gestión Financiera del Estado, Ministerio de Hacienda.

Nota: El cuadro muestra las tasas de crecimiento de las variables.

1. Los incentivos fiscales incluyen la devolución en concepto del 6% a los exportadores (Draw Back) más la devolución del IVA a los exportadores (13%).
2. Los incentivos Financieros incluye el desembolso en concepto de créditos colocados en el sector exportador por parte de la banca comercial.
3. En esta tabla el dinamismo se representa por la variación anual de las exportaciones no tradicionales.

Anexo N° 9. C
El Salvador: Vinculación de los Indicadores de Evaluación con las Incentivos Fiscales y Financieros: Diversificación (1991-2008).

Diversificación de las Exportaciones								
Años	Incentivos Fiscales (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Fiscales	Incentivos Financieros (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Financieros	Diversificación del destino de las exportaciones	Crecimiento Diversificación del destino de las exportaciones	Diversificación las exportaciones	Crecimiento Diversificación las exportaciones
1991	37.6		31.1					
1992	43.3	15.2	52.2	67.8				
1993	53.9	24.5	37.1	-29.0				
1994	92.8	72.2	30.3	-18.3	0.123		2.70	
1995	143.1	54.3	60.1	98.5	0.112	-8.79	2.97	10.20
1996	146.3	2.2	199.1	231.1	0.113	0.88	2.80	-5.86
1997	196.4	34.3	245.5	23.3	0.117	3.42	3.05	8.89
1998	196.7	0.1	185.2	-24.6	0.123	5.42	2.56	-15.90
1999	194.1	-1.3	135.6	-26.8	0.133	7.92	2.37	-7.44
2000	219.8	13.3	101.3	-25.3	0.148	11.31	2.54	7.34
2001	205.9	-6.3	46.5	-54.1	0.138	-6.58	2.13	-16.14
2002	240.4	16.7	27.9	-40.0	0.148	7.23	2.07	-2.88
2003	185.9	-22.7	29.9	7.2	0.148	-0.26	2.11	1.61
2004	257.9	38.7	28.1	-6.0	0.140	-5.13	2.06	-2.26
2005	253.9	-1.5	17.8	-36.7	0.128	-9.02	2.21	7.29
2006	293.2	15.5	13.4	-24.7	0.133	4.39	2.33	5.42
2007	277.9	-5.2	19.6	46.3	0.133	-0.45	2.19	-5.87
2008	320.4	15.3	27.5	40.3	0.130	-1.87	2.20	0.49

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva (BCR). Informe de Gestión Financiera del Estado, Ministerio de Hacienda.

Nota: El cuadro muestra las tasas de crecimiento de las variables.

1. Los incentivos fiscales incluyen la devolución en concepto del 6% a los exportadores (Draw Back) más la devolución del IVA a los exportadores (13%).
2. Los incentivos Financieros incluye el desembolso en concepto de créditos colocados en el sector exportador por parte de la banca comercial.
3. En esta tabla la diversificación del destino de las exportaciones de acuerdo al Índice de IHH, y la diversificación de las exportaciones de acuerdo al Índice de Theil..

Anexo N° 9. D
El Salvador: Vinculación de los Indicadores de Evaluación con las Incentivos Fiscales y Financieros: Especialización (1991-2008).

Especialización de las Exportaciones						
AÑOS	Incentivos Fiscales (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Fiscales	Incentivos Financieros (mill US\$)	Crecimiento Incentivos Financieros	Especialización de las exportaciones	Crecimiento Especialización de las exportaciones
1991	37.6		31.1			
1992	43.3	15.2	52.2	67.8		
1993	53.9	24.5	37.1	-29.0		
1994	92.8	72.2	30.3	-18.3	0.250	
1995	143.1	54.3	60.1	98.5	0.243	-3.0
1996	146.3	2.2	199.1	231.1	0.279	15.0
1997	196.4	34.3	245.5	23.3	0.286	2.5
1998	196.7	0.1	185.2	-24.6	0.310	8.1
1999	194.1	-1.3	135.6	-26.8	0.314	1.3
2000	219.8	13.3	101.3	-25.3	0.306	-2.3
2001	205.9	-6.3	46.5	-54.1	0.315	2.9
2002	240.4	16.7	27.9	-40.0	0.327	3.7
2003	185.9	-22.7	29.9	7.2	0.310	-5.2
2004	257.9	38.7	28.1	-6.0	0.310	0.1
2005	253.9	-1.5	17.8	-36.7	0.295	-4.9
2006	293.2	15.5	13.4	-24.7	0.313	5.9
2007	277.9	-5.2	19.6	46.3	0.323	3.2
2008	320.4	15.3	27.5	40.3	0.363	12.4

Fuente: Elaboración Propia en base a estadísticas del Banco Central de Reserva (BCR). Informe de Gestión Financiera del Estado, Ministerio de Hacienda.

Nota: El cuadro muestra las tasas de crecimiento de las variables.

1. Los incentivos fiscales incluyen la devolución en concepto del 6% a los exportadores (Draw Back) más la devolución del IVA a los exportadores (13%).
2. Los incentivos Financieros incluye el desembolso en concepto de créditos colocados en el sector exportador por parte de la banca comercial.
3. En esta tabla la especialización de las exportaciones se mide a través del Índice de Trade Overlap.