

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA



PARTICIPACIÓN COMERCIAL DE EL SALVADOR EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
DE NORTEAMÉRICA BAJO EL TRATADO CAFTA-DR: IMPLICACIONES PARA LAS PYMES,
PERIODO 2010-2016.

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

KATHERINE JOHANA RAMÍREZ RIVERA
JONATHAN MOISÉS HERNÁNDEZ CARRANZA
HENRY GEOVANNY FIGUEROA VALLADARES

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

DOCENTE DIRECTOR:

MSc. KARLA MELISSA GUZMÁN LÓPEZ

**CIUDAD UNIVERSITARIA, NOVIEMBRE DE 2018.
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR	:MSc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
SECRETARIO GENERAL	:LIC. CRISTÓBAL HERNÁN RÍOS BENÍTEZ
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	:LIC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ
SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS	:LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO
DIRECTORA DE ESCUELA DE ECONOMÍA	:LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN
COORDINADOR GENERAL DE PROCESOS DE GRADUACIÓN	:LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENÉNDEZ
COORDINADOR DE PROCESOS DE GRADUACIÓN DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA	:MSc. ERICK FRANCISCO CASTILLO RIVAS
DOCENTE ASESOR	:MSc. KARLA MELISSA GUZMÁN LÓPEZ
JURADO EXAMINADOR	:MSc. ERICK FRANCISCO CASTILLO RIVAS MSc. KARLA MELISSA GUZMÁN LÓPEZ MSc. JULIÁN ERNESTO SALINAS VENTURA

NOVIEMBRE DE 2018

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por brindarme sabiduría y guiarme, por darme la oportunidad de culminar mis estudios y siempre mostrar su gracia en mi vida. A mis grandes pilares que me incentivaron con sus sabios consejos mi abuelita Cecilia Ramírez de Ramírez, mi abuelito Ladislao Rivera que viven en mi recuerdo por siempre, a mis padres Anabel Rivera y José Luis Ramírez por ser mi apoyo incondicional mi fuente de inspiración, a mi tío Carlos Rivera por incentivarme y siempre confiar en mis capacidades y a Cristian Ángel por ser mi ayuda idónea brindarme su apoyo y consejos. Agradezco a mis compañeros y amigos Jonathan Hernández y Henry Figueroa por ser un gran equipo a lo largo de la carrera y a todos los catedráticos que nos instruyeron a lo largo de la carrera en especial a nuestra asesora MSc. Karla Guzmán .

Katherine Johana Ramírez Rivera.

Siempre agradeceré a Dios por sus muchas bendiciones en mi vida, por permitirme cumplir mis sueños y metas, y hacer posible lo que pareciera ser imposible, agradezco a mi madre Roxana Carranza quien con amor me instruyó y animó a soñar más alto y cuyo apoyo ha sido incondicional, ella es la mayor bendición en mi vida, y a Douglas Palacios por su gran apoyo y consejos y por confiar en mí. Así mismo, agradezco a Dios por permitirme compartir muchos logros con mis abuelos Alfredo Carranza y Reina Martínez quienes siempre han estado junto a mí apoyándome y animándome en momentos buenos y malos, finalmente agradezco a mis amigos Katherine Ramírez y Henry Figueroa por brindarme su amistad y apoyo a quienes les deseo muchos más éxitos y bendiciones.

Jonathan Moisés Hernández Carranza.

Agradecido completamente con Dios, ya que, debido a su bendición y cumplimiento de sus propósitos perfectos en mi vida, he logrado mis metas y proyectos que El planificó para mí; infinitos agradecimientos para cada uno de mis docentes universitarios por su valioso tiempo prestado todos los años de estudio y por su esfuerzo incesante por procurar desarrollarme cada día un mejor profesional, especialmente a MSc. Karla Guzmán quien motivo y orientó a todo el equipo para desarrollar exitosamente este trabajo de investigación. Agradezco a mi madre Eva Valladares y a mi padre Rafael Eduardo de quienes siempre recibí un apoyo integral durante todos estos años de estudio y de los cuales sé que siempre los tendré presentes apoyándome en futuros logros profesionales. A mis colegas y amigos Katherine Ramírez y Jonathan Hernández destino mis agradecimientos por su valioso apoyo otorgado tanto a nivel profesional como personal, que Dios cumpla sus propósitos en ustedes cada día y canalice bendiciones y éxitos en su vida profesional.

Henry Geovanny Figueroa Valladares.

ÍNDICE.

RESUMEN EJECUTIVO.....	I
INTRODUCCIÓN:.....	III
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.	1
1.1 COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICA COMERCIAL.....	1
1.1.1 <i>Desarrollo e importancia del comercio internacional.</i>	1
1.1.2 <i>Concepciones generales del comercio exterior.</i>	2
1.1.3 <i>Teoría de la política comercial</i>	3
1.2 PERSPECTIVA NEO-ESTRUCTURALISTA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	10
1.3 CONCEPCIONES GENERALES DE LA EMPRESA Y SU INTERNACIONALIZACIÓN.....	20
1.3.1 <i>Definición y clasificación de empresas.</i>	20
1.3.2 <i>Beneficios de la Internacionalización en las PYMES.</i>	22
1.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA (CAFTA-DR).....	23
1.4.1 <i>Los Tratados de Libre Comercio.</i>	23
1.4.2 <i>Proceso histórico de los TLC en América Latina.</i>	25
1.4.3 <i>Antecedentes del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR.</i>	28
1.4.4 <i>El rol del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR en la internacionalización de la PYME.</i>	31
CAPITULO II: COMERCIO DE EL SALVADOR EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES, PERIODO 2001-2016.	36
2.1 IMPLICACIONES DE LOS PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL (PAE) Y PROGRAMA DE ESTABILIZACIÓN ECONÓMICA (PEE) EN LA POLÍTICA COMERCIAL SALVADOREÑA.	36
2.2 DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR, PERIODO 2000-2016.....	39
2.2.1 <i>Principales socios comerciales de El Salvador, periodo 2001-2016</i>	42
2.2.2 <i>Aporte del comercio internacional al crecimiento del PIB.</i>	45
2.2.3 <i>Términos de Intercambio del comercio exterior de El Salvador.</i>	46
2.3 DINÁMICA DEL COMERCIO BILATERAL ENTRE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS.....	50
2.3.1 <i>Dinámica del comercio exterior, periodo 2000-2016 (con Estados Unidos).</i>	51
2.3.2 <i>Apertura comercial.</i>	52
2.3.3 <i>Principales productos de exportación e importación hacia los Estados Unidos.</i>	54
2.3.4 <i>Concentración de la estructura del Comercio Exterior de El Salvador.</i>	56
2.3.5 <i>Participación empresarial y participación de mercado en el comercio con Estados Unidos.</i>	58
2.4 COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR HACIA ESTADOS UNIDOS.	60

2.4.1	<i>Posición competitiva de los productos de El Salvador frente al mundo y Estados Unidos</i>	60
2.4.2	<i>Ventajas Comparativas Reveladas respecto al mercado de Estados Unidos</i>	64
CAPÍTULO III: DIAGNÓSTICO DE LAS PYMES SALVADOREÑAS EXPORTADORAS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL CAFTA-DR.		68
3.1	DIAGNÓSTICO DE LAS PYMES EXPORTADORAS.....	68
3.1.1	<i>Historia y evolución del tejido empresarial.</i>	68
3.1.2	<i>Importancia de la PYME en la economía.</i>	72
3.2	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN:	80
3.3	COMPETITIVIDAD SISTÉMICA COMO DETERMINANTE DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME.....	83
3.3.1	<i>Análisis de entorno Macro de la PYME.</i>	85
3.3.2	<i>Análisis de Entorno Micro de la PYME.</i>	89
3.3.3	<i>Análisis de Entorno Meso de la PYME</i>	93
3.3.4	<i>Análisis de Entorno Meta de la PYME.</i>	101
3.4	IDENTIFICACIÓN DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE PYMES EXPORTADORAS.	103
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.		111
4.1	CONCLUSIONES:	111
4.2	RECOMENDACIONES:	117
BIBLIOGRAFÍA		122
ANEXOS		134

Índice de tablas

Tabla 1.1 Fases de negociaciones de los TLC.	25
Tabla 1.2 Proceso de aprobación del CAFTA-DR.....	29
Tabla 1.3 Cuadro comparativo de comercio entre Estados Unidos y El Salvador, año 2016	33
Tabla 2.1 Destino de las exportaciones de El Salvador, período 2001-2016 (en %).	43
Tabla 2.2 Países de origen de las importaciones de El Salvador, período 2001- 2016 (en %).	45
Tabla 2.3 Participación porcentual de los principales productos de exportación de El Salvador hacia Estados Unidos (en %).	55
Tabla 2.4 Principales productos importados para El Salvador desde Estados Unidos (en %).	56
Tabla 2.5 Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl Hirschmann) de las Exportaciones e Importaciones de El Salvador	57
Tabla 2.6 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Vollrath por Sectores Económicos de El Salvador, período 2001-2016.	61
Tabla 2.7 Principales productos con ventajas comparativas reveladas de El Salvador, según el Índice de Ventajas Comparativas de Vollrath, año 2016.	66
Tabla 3.1 Número de empresas clasificadas según tamaño y empleo generado, año 2012.	73
Tabla 3.2 Número de PYMES por sector económico, año 2012 (en valores absolutos y en %).	74
Tabla 3.3 Número de empresas exportadoras y exportaciones de El Salvador hacia el mundo clasificadas por tamaño de empresa, para los años 2006, 2010 y 2016 (en Mill. US\$).	75
Tabla 3.4 Número de empresas exportadoras y exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos clasificadas por tamaño de empresa, para los años 2006, 2010 y 2016 (en Mill. US\$).	76
Tabla 3.5 Exportaciones de El Salvador por tamaño de empresas exportadoras y destino de exportación, año 2016 (en %).	78
Tabla 3.6 Exportaciones de las PYME por actividad económica en porcentaje, año 2016 (en %).	80
Tabla 3.7 Descripción de la muestra de PYMES entrevistadas.	83
Tabla 3.8 Tiempo y Costo de Exportación promedio de los Países Centroamericanos y Estados Unidos según Índice de Doing Business, año 2018.	96
Tabla 3.9 Actividades y programas para la identificación de oportunidades comerciales en el exterior para empresas salvadoreñas, año 2017.	102
Tabla 3.10 Matriz FODA de PYMES exportadoras.	105

Índice de gráficos:

Gráfico 2.1 Estructura de las exportaciones de El Salvador, período 1991-2000 (en Mill. US\$).	38
--	----

Gráfico 2.2 Balanza Comercial de El Salvador y Tasas de Crecimiento Anual de las Exportaciones e Importaciones, periodo 2001-2016. (en Mill. US\$ y %)	40
Gráfico 2.3 Aporte de las exportaciones al crecimiento del PIB de El Salvador, período 2001-2016.	46
Gráfico 2.4 Índice de Precios de Exportación e Índice de Términos de Intercambio de El Salvador (Año base 2005) y Precios de Café Arábigo en US\$. Periodo 2005-2016.	47
Gráfico 2.5 Índice de Precios de Importaciones (Año base 2005) de El Salvador y precio del petróleo crudo (WTI), periodo 2005-2016.	48
Gráfico 2.6 Índice de “ganancia/pérdida del intercambio” e índice de poder de compra de las exportaciones de El Salvador, periodo 2005-2016.	49
Gráfico 2.7 Dinámica de las exportaciones e importaciones entre El Salvador y Estados Unidos periodo 2001- 2016. (En mill US\$).	52
Gráfico 2.8 Índice de apertura comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos, periodo 2001-2016.	53
Gráfico 2.9 Índice de participación empresarial en el comercio con Estados Unidos, periodo 2014 – 2017.	58
Gráfico 2.10 Participación de mercado de las exportaciones totales de El Salvador en las importaciones totales de Estados Unidos, periodo 2010 – 2016.	59
Gráfico 3.1 Número de empresas y PYMES exportadoras de El Salvador, período 2002 -2014.	70
Gráfico 3.2 Exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos y resto del mundo, por tamaño de empresa exportadora, para los años 2006, 2010 y 2016 (En mill de US\$).	79
Gráfico 3.3 Porcentajes del crédito bancario, público y privado según destino económico, año 2016. ..	100

Índice de figuras:

Figura 1.1 Niveles de integración económica.	9
Figura 1.2 Factores determinantes de la competitividad sistémica.	17
Figura 2.1 Sectores competitivos de El Salvador según índice de Vollrath para el año 2016.	63
Figura 3.1 Número de PYMES por departamento en El Salvador, año 2012.	72
Figura 3.2 Fases de Estudio de Competitividad de PYMES exportadoras en El Salvador.	81
Figura 3.3 Esquema de competitividad sistémica de las PYMES salvadoreñas.	84
Figura 3.4 Número de rechazos de la FDA a exportaciones de El Salvador, período: diciembre 2013- febrero 2014.	87

RESUMEN EJECUTIVO.

El propósito de la presente tesis es investigar la participación comercial de El Salvador en el mercado de Estados Unidos de Norte América bajo el TLC CAFTA-DR y las implicaciones para las PYMES en el periodo 2010 – 2016. Para ello, se analizó el comercio entre El Salvador y Estados Unidos de Norte América en adelante Estados Unidos, desde la perspectiva neo-estructuralista haciendo uso de indicadores de comercio exterior y ventajas comparativas reveladas, así mismo, se analizaron las implicaciones del TLC para las PYMES mediante de datos estadísticos y la realización de un estudio de caso aplicando el análisis de competitividad sistémica se realizó el análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).

Estados Unidos es el principal socio comercial de El Salvador; desde el 2006 las exportaciones hacia dicho país crecieron en un 35.6% las cuales fueron realizadas principalmente por la industria textil (con un 75% de las exportaciones), reflejándose una mayor concentración de las exportaciones, otros productos incluyen alimentos, tradicionales (café y azúcar), maquinaria y electricidad. El IVCR mostró que El Salvador posee ventajas con relación a Estados Unidos en productos textiles, madera, minerales, alimentos y caucho los cuales tienen una mayor posibilidad de posicionarse en dicho mercado y son atendidos principalmente por la gran empresa.

Los resultados reflejan que las exportaciones de las PYMES hacia el mercado de Estados Unidos tienen una mayor sensibilidad a la demanda externa que la gran empresa. Las PYMES generan el 23.21% del empleo y un 27% de ellas exportaron el 8.11% de las exportaciones hacia Estados Unidos y un 16.97% de las exportaciones al mundo para el 2016, así mismo, han reducido sus exportaciones hacia Estados Unidos en un 46.97% respecto al 2010. La diferencia en el dinamismo entre las PYMES y la gran empresa (la cual incrementó sus exportaciones en un 87.45%) reflejan que la apertura comercial no ha rendido los frutos que se esperaban para las PYMES, y que los resultados para los productos competitivos se relacionan a factores ajenos a la eliminación de barreras arancelarias.

El estudio de caso reflejó que las PYMES exportadoras se ven principalmente afectadas por la incapacidad de financiar la innovación y tecnología, así como el establecimiento de una estrategia de posicionamiento en el mercado exterior (desde el estudio de mercado hasta la logística), la desinformación de programas de apoyo, y los riesgos asociados a la demanda externa,

delincuencia, y la accesibilidad a las oportunidades de financiamiento y barreras no arancelarias impiden el alcance de una mayor competitividad.

A raíz de estos hallazgos, se sugiere el establecimiento de acciones focalizadas al apoyo a la exportación a cada uno de los sectores económicos, principalmente para PYMES reestructurando los programas de apoyo existentes que fortalezcan su estrategia de posicionamiento e innovación, así mismo, mejorando las estrategias de divulgación de información, estudios y oportunidades de exportación a las empresas. Además, las PYMES deben aprovechar estos programas de apoyo una vez focalizados, aplicar un análisis de competitividad sistémica que permitan autoevaluar la competitividad y así generar estrategias que favorezcan inserción en el mercado de Estados Unidos.

INTRODUCCIÓN:

La entrada en vigor de un tratado de libre comercio entre El Salvador y Estados Unidos a partir del año 2006 generó expectativas de acceso a un gran mercado por parte de muchos sectores de la economía ante la mayor apertura comercial y la vinculación con un socio comercial estratégico que permitiría expandir los niveles de producción y exportación de la pequeña, mediana y gran empresa. Esta investigación busca estudiar el impacto real en la participación del sector exportador en el mercado de Estados Unidos, y en la competitividad de las PYMES que exportan hacia Estados Unidos, a nivel de disgregación por productos y montos de exportación.

En ese sentido, en esta investigación se da respuesta, a las interrogantes en materia de competitividad de comercio internacional, específicamente de las pequeñas y medianas empresas exportadoras tras la apertura comercial con Estados Unidos luego de la implementación TLC CAFTA-DR. El tema de la investigación es “Participación Comercial de El Salvador en el mercado de Estados Unidos de Norte América bajo el TLC CAFTA-DR: implicaciones para las PYMES, periodo 2010 – 2016”, el cual tiene por objetivo general Determinar la participación comercial de El Salvador en el mercado de Estados Unidos bajo el TLC CAFTA-DR y su incidencia en la competitividad de las PYMES exportadoras para el periodo de 2010 - 2016.

Esta investigación es importante pues mediante la aplicación de análisis de indicadores de comercio internacional y la orientación a un enfoque sistémico de la competitividad se han generado recomendaciones para las instituciones públicas y las PYMES que exportan o deseen exportar hacia Estados Unidos haciendo uso del TLC CAFTA-DR; así como contribuir con la generación de conocimiento científico de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de El Salvador, que permitan el desarrollo de posteriores estudios y propuestas de desarrollo para la PYMES salvadoreña.

La investigación trata de comprobar las siguientes hipótesis: El TLC CAFTA-DR ha permitido una mayor participación del sector exportador de la economía salvadoreña en el mercado de Estados Unidos; sin embargo, las PYMES aún enfrentan retos que les impide ser competitivas, es decir el TLC CAFTA-DR ha permitido un mayor dinamismo comercial durante el periodo 2010-2016 sin embargo para las PYMES exportadoras salvadoreñas no ha logrado una mayor

competitividad en el mercado de Estados Unidos ya que adolecen de problemas que les impiden participar en las exportaciones estadounidenses.

La presente investigación es descriptiva debido a que constituye la recolección, elaboración, descripción, explicación e interpretación de datos macroeconómicos de comercio internacional de El Salvador, así como también, aspectos cualitativos de las PYMES exportadoras para la identificación de su participación en el mercado de Estados Unidos. Parte de la investigación está concentrada en un estudio de campo, lo que implica, un estudio específico mediante técnicas de investigación como la entrevista realizadas a personas, instituciones, y PYMES exportadoras con el propósito de obtener las caracterizaciones correspondientes de la PYMES y su entorno, que impactan directa o indirectamente en la participación de estas en los mercados internacionales, y específicamente el de Estados Unidos.

Desde el punto de vista del proceso formal de investigación los métodos de investigación utilizados fueron: el método deductivo y el método inductivo; para el método deductivo se determinó la participación comercial de la economía salvadoreña por medio del análisis estadístico de datos históricos, la implementación de análisis basado en indicadores comerciales para luego realizar un análisis de comercio bilateral entre El Salvador y Estados Unidos.

El método inductivo se implementó por medio de la caracterización de las PYMES respecto a los indicadores de competitividad sistémica, esto se realizó aplicando el análisis FODA como instrumento del cual se obtuvieron líneas estratégicas de acción para la dinamización e internacionalización de la PYMES salvadoreña.

Como se mencionó anteriormente, la presente investigación tiene como método fundamental el Método Descriptivo, siguiendo tanto el paradigma cualitativo como cuantitativo, que permiten responder a cada uno de los objetivos. Para el análisis cuantitativo se utilizaron los indicadores estadísticos de instituciones oficiales tanto nacionales como internacionales para sustentar el dinamismo comercial de El Salvador con Estados Unidos y datos estadísticos sobre PYMES.

Para el análisis cualitativo se realizó por medio de fuentes secundarias y entrevistas dirigidas a 6 PYMES exportadoras y una gran empresa, así como a profesionales de COEXPORT, MINEC, CONAMYPE, CDMYPE y PROESA con el propósito de realizar la aplicación de la metodología

de diagnóstico DAFO-CAME (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades), a través del estudio de diferentes aspectos como: innovación, estudio de mercado, formación de personal en materia de negocio y exportación, canal de comercialización, plan estratégico, procesos administrativos para la exportación, financiamiento, inseguridad, impacto del TLC CAFTA-DR, barreras no arancelarias, productividad y competitividad, impuestos y otros cobros, marketing y comercio digital, transporte y derechos de propiedad intelectual y patentes. Todo ello con el propósito de generar líneas de acción que favorezcan un incremento en la competitividad de las PYMES logrando así una mayor inserción al mercado de Estados Unidos.

Para realizar el estudio de casos, se seleccionó una muestra de PYMES exportadoras bajo el criterio de conveniencia técnica que permite seleccionar una muestra de la población por su fácil accesibilidad, dentro de las razones por las que se empleó esta técnica están: inexistencia de una base de datos de PYMES exportadoras que provea una población definida, poca accesibilidad a PYMES a participar en el estudio y dificultades de localización de PYMES exportadoras al mercado de Estados Unidos, por ello tomando en cuenta 15 empresas conocidas exportadoras al mercado de Estados Unidos se seleccionó el grupo de 7 empresas con el propósito de evaluar los aspectos tanto internos como externos del sector exportador de las PYMES.

Así como entrevistas dirigidas a instituciones públicas y privadas las cuales se seleccionaron tomando en cuenta el apoyo que brindan a las empresas por medio de programas, capacitaciones y asistencia técnica orientados a la dinamización de las exportaciones los cuales son: COEXPORT, PROESA, MINEC, CONAMYPE y CDMYPE.

El documento está estructurado en cuatro capítulos:

En el capítulo I se plantean los diferentes aspectos teóricos del comercio internacional y la empresa en un contexto de apertura comercial, haciendo énfasis en las perspectivas neo-estructuralista del comercio internacional, el planteamiento del enfoque de competitividad sistémica y las principales particularidades del TLC en América Latina para estudiar el caso particular del TLC CAFTA-DR considerando las fases de negociación en su contexto histórico y el rol del en la internacionalización de las PYMES desde punto de vista teórico, con el fin de explicar los análisis y aplicaciones para la determinación de las implicaciones en la competitividad de las PYMES exportadoras.

En el capítulo II se analiza la dinámica del comercio internacional de El Salvador para el periodo 2001–2016, tomando como referencia histórica los PAE y los PEE, los principales socios comerciales, el aporte del comercio internacional al crecimiento del PIB y los términos de intercambio para luego analizar la dinámica bilateral entre El Salvador y Estados Unidos por medio de la construcción de indicadores tales como: la concentración de la estructura comercial, participación empresarial y de mercado, apertura comercial y posición competitiva de los productos de El Salvador en el mercado de Estados Unidos. Con base en estos análisis, se determinó si realmente el TLC-CAFTA DR ha permitido un mayor dinamismo comercial, no solo a nivel de productos, sino también de los sectores económicos que incursionan en la exportación al mercado estadounidense.

En el capítulo III se realiza una descripción general de las PYMES en El Salvador, abordando de manera general los aspectos históricos del tejido empresarial y su importancia en la economía salvadoreña, evidenciando mediante la aplicación del enfoque de competitividad sistémica tomando en cuenta la interrelación de las principales variables clasificadas en nivel macro, mesa, meta y micro, si las PYMES exportadoras salvadoreñas han logrado una mayor competitividad en el mercado estadounidense tras la implementación del TLC CAFTA-DR y a la vez, verificar si las PYMES enfrentan problemas que le impiden participar en el comercio con Estados Unidos por medio del análisis FODA. Este proceso de evidencia fue producto de la consideración de fuentes primarias para esta investigación, considerando así, una muestra de PYMES exportadoras hacia Estados Unidos, asimismo, se consideró la opinión de representantes de instituciones de apoyo a la exportación y fomento de PYMES.

Considerando los hallazgos del capítulo I, II y III, en el capítulo IV se plantean las conclusiones generales de la investigación las cuales dan respuestas a las hipótesis de la investigación y los objetivos, así como el planteamiento de recomendaciones divididas en cuatro estrategias fundamentales: de reorientación, defensivas, ofensivas y supervivencia, así como recomendaciones para futuras investigación todo ello con el fin de genera programas y políticas de apoyo a las PYMES exportadoras que les permita mejorar la competitividad de sus exportaciones hacia el mercado de Estados Unidos.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.

En este apartado se plantean los principales aportes teóricos que servirán para explicar la participación de las PYMES en el mercado estadounidense; tomando en cuenta enfoques relativos a la conceptualización de comercio internacional explicado principalmente por medio de las teorías del neo estructuralismo, la clasificación de la empresa enfocado a la competitividad y la importancia que tiene los Tratados de Libre Comercio CAFTA-DR y su implicación en las PYMES salvadoreñas.

1.1 COMERCIO EXTERIOR Y POLÍTICA COMERCIAL.

El comercio exterior posee la capacidad para establecer escenarios de desarrollo en muchos países, pero también para perjudicar empresas no competitivas frente al intercambio de bienes y servicios. Esta sección pretende explicar por qué esta premisa está sujeta a cambios según la formulación e implementación eficaz de una política comercial mediante instrumentos y mecanismos que pueden generar mejores resultados para los países que incursionan en el comercio internacional y viceversa.

1.1.1 Desarrollo e importancia del comercio internacional.

El comercio internacional subyace en las primeras civilizaciones del mediterráneo al tomar ventaja de su situación geográfica para comercializar sus excedentes con otros pueblos vía ruta marítima, con el objetivo de generar mejores condiciones de vida debido al intercambio de cultura y conocimiento.

El Comercio Internacional reviste una gran importancia debido al movimiento que genera dentro de la economía local, regional y mundial; por cada transacción que se realice más de un sector se ve beneficiado, al generar un efecto en cascada desde la producción, la comercialización, el traslado, el aseguramiento de mercancías, la nacionalización de las mismas, y un sinnúmero de actores económicos involucrados (Huesca Rodriguez, 2012, pág. 15).

El comercio, debido a la globalización, permite la interacción e intercambio de bienes y servicios a grandes distancias, con el tiempo esto trae consigo responsabilidades para cada país, dado que

dicho comercio debe favorecer al tejido empresarial y a los consumidores, es por ello que se tratan de realizar acuerdos comerciales entre países para mejorar el intercambio comercial, tomando en cuenta la política comercial que ejerce cada país por medio del Estado. Según la CEPAL (2004), a diferencia del acceso a mercados, internacionalización de empresas; para los países, no es claro el efecto sobre el bienestar que los TLC plantean sobre cuestiones “no comerciales”, pues, aunque estos TLC representan oportunidades, no significa que sean sustitutos de una estrategia de desarrollo, pues esta solo es responsabilidad de los gobiernos, y requiere un conjunto de políticas, entre las cuales el comercio es solo uno de los componentes.

1.1.2 Concepciones generales del comercio exterior.

Se debe considerar al comercio como el nexo económico entre producción, consumo e inversión, al abastecer al consumidor final, se convierte en la última fase del proceso productivo. Partiendo del ámbito geográfico, el comercio se divide en comercio interior y exterior. El comercio interior abarca el conjunto de actividades mercantiles llevado a cabo a escala interna o nacional, realizado entre vendedores y compradores asentados dentro de las fronteras político-económicas de un país determinado, lo cual conlleva una circulación monetaria y una obligatoriedad jurídica nacionales (Lafuente, 2010).

Al comercio exterior puede considerárselo como una técnica de economía exterior, denominada sector exterior; abarca el conjunto de relaciones de intercambio de bienes y servicios comerciales de un país (residentes) con socios extranjeros (no residentes) mediante ventas o compras que originan créditos y obligaciones en divisas, relación que implica obligatoriedad jurídica nacional e internacional. Ha de calificarse de circulación mercantil exterior la de una economía nacional que, por regla, excede la frontera estatal. A través de ese proceso extraterritorial, la división nacional del trabajo se va ampliando y desemboca en la economía mundial (Lafuente, 2010).

El Comercio Exterior es de gran importancia debido al potencial de desarrollo del tejido empresarial nacional que proporciona el acceder a mercados internacionales, sin embargo, la complejidad y particularidad de cada economía en sus procesos de producción, distribución y consumo, los efectos que posee el Comercio Exterior en un país son diferente al resto de países considerados, es así como el estudio de este fenómeno económico ha producido diferentes

enfoques teóricos que proporcionan diferentes explicaciones de los efectos que posee en una economía.

El eje central del comercio exterior es la forma en la que los países establecen sus relaciones comerciales con el resto del mundo mediante la implementación de políticas comerciales con el propósito de incrementar los beneficios del comercio exterior o atenuar los efectos nocivos que se podrían generar en las economías, como el dumping, la generación de desventajas competitivas para las empresas o el desarrollo de una tendencia a la especialización de las exportaciones a un determinado grupo de productos impidiendo la diversificación de las exportaciones, etc.

1.1.3 Teoría de la política comercial

Tal como se mencionó anteriormente, el comercio exterior es uno de los mecanismos para dinamizar las empresas de un país brindándoles oportunidades de internacionalización; sin embargo, el comercio exterior no crece exponencialmente sin depender de la planificación, programación y ejecución eficaz de una política comercial. En este apartado se detallan los diferentes tipos de política comercial enfatizando el contexto económico y objetivos de desarrollo por el cual se aplican.

La política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos para los países bajo la forma de impuestos indirectos, que gravan las operaciones del comercio exterior; añadiendo un componente artificial se puede clasificar en dos tipos: aperturista y proteccionista (Padilla Torres, 2008). La política comercial de apertura (aperturista) se da cuando el gobierno decide estimular las exportaciones y abrir las importaciones, pretendiendo incrementar la demanda de productos elaborados de un país y someter la industria doméstica a la competencia externa.

La política comercial proteccionista es aquella que desarrolla un país cuando, para proteger e incentivar su industria frente a la competencia, recurre a prohibir a sus ciudadanos la compra de productos procedentes del exterior (Beato, 2013). Si esa prohibición no es total, suele establecer

mecanismos que desincentiven el consumo mediante tasas, impuestos o gravámenes aduaneros, alentado al tiempo el consumo de artículos nacionales.

La política comercial proteccionista se caracteriza por restringir el comercio entre países, a través de: 1) Barreras arancelarias (Aranceles, cuotas), 2) Barreras no arancelarias (Permisos fitosanitarios, zoosanitarios, de no objeción). Esta estrategia política limita el intercambio comercial internacional (Alba, 2013).

La política comercial funciona, por lo tanto, como una medida de protección de la economía de un país o como potenciadora del comercio exterior a través de los instrumentos mediante los cuales se ejerce la política comercial, dichos instrumentos se clasifican en aranceles para el caso de las importaciones; impuestos, subsidios y subvenciones para el caso de las exportaciones, estos componentes son definidos como barreras arancelarias pero también existen barreras no arancelarias que implican un obstáculo a la libre circulación de bienes y servicios.

A continuación, se describen los instrumentos que posee la política de comercio exterior para establecer barreras al comercio, en primer lugar, se plantean las barreras arancelarias y posteriormente las barreras no arancelarias del comercio exterior.

Barreras arancelarias.

Las barreras arancelarias son tarifas que los gobiernos cobran ya sean a las importaciones o exportaciones de bienes y/o servicios en las aduanas de cada país por la circulación de mercancías (Ministerio de Comercio Exterior Ecuador, s.f.).

1. Aranceles: son derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos que pueden aplicarse de distintas maneras:

A) Arancel fijo o específico: Es un gravamen de importación que asigna un impuesto monetario fijo por unidad física del bien importado. El importe del impuesto de

importación total se fija en concordancia con el número de unidades que llegan al país importador, y no de acuerdo con el precio o valor de las importaciones. Las autoridades tributarias pueden cobrar dicho arancel de manera más fácil ya que solo necesitan saber la cantidad física de importación y no de su valor monetario, pero presenta una desventaja fundamental como instrumento de protección para los productores domésticos porque su valor protector varía inversamente con el precio de la importación (Appleyard & Field, 2003, pág. 129).

- B) Arancel ad valorem:** se fija como porcentaje sobre el valor monetario de una unidad del bien importado. Por lo tanto, si el arancel ad valorem es 10% un bien importado con un precio mundial de \$10 tendrá un impuesto agregado de \$1 como derecho de importación; si el precio aumenta a \$20 debido a la inflación, el gravamen de importación aumenta a \$2. Una de las dificultades que presenta este arancel por que los inspectores de aduana necesitan estimar el valor monetario del bien importado, aunque protege a los productores domésticos a medida que los precios aumentan (Appleyard & Field, 2003, pág. 130).

- C) Arancel Mixto:** es el que está compuesto por un arancel Ad Valorem y un específico que gravan, simultáneamente la importación por ejemplo al importador de computadoras extranjeras puede exigírsele en aduana pagar \$25 por cada computadora más 5% sobre el total de la mercancía (Guirola, 2011).

- D) Arancel Cupo:** este es aplicado a una determinada mercancía mediante un acuerdo comercial donde si llegan a rebasar un tope determinado se deja de aplicar el arancel preferencial, por ejemplo suponga que México y Estados Unidos acordaron según acuerdo comercial aplicar un arancel preferencial de un 1% a la importación de 10,000 toneladas de maíz, pero si excediera esta cantidad el arancel aplicado al resto sería el arancel normal en la Aduana Mexicana (Guirola, 2011).

- E) Arancel Estacional:** es el que se establece en determinadas temporadas del año y este se incrementa conforme la demanda aumenta. Por ejemplo, para la temporada de la

cosecha de frijol en El Salvador puede establecerse un impuesto a la importación del frijol extranjero para proteger a los productores nacionales (Guirola, 2011).

2. **Subsidios a las exportaciones:** es un impuesto negativo sobre las exportaciones o un pago a una firma por parte del gobierno cuando se exporta una unidad del bien, para intentar aumentar el flujo del comercio del país (Appleyard & Field, 2003, pág. 239).

3. **Impuestos a las exportaciones:** son todos los gravámenes sobre los bienes que se transportan fuera del país o servicios que prestan residentes a no residentes. La desgravación tributaria sobre los bienes exportados son devoluciones de impuestos generales al consumo, impuestos selectivos al consumo o derechos de importación pagados con anterioridad que se deducen de las sumas brutas por pagar en concepto de esos impuestos, no de las sumas por pagar en concepto de impuestos a la exportación (Index Mundi, s.f.).

Barreras no arancelarias.

Las medidas no arancelarias se definen en general como medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas. Esta definición es amplia, por lo que es fundamental disponer de una clasificación detallada para identificar y distinguir mejor los distintos tipos de medidas no arancelarias. (ONU, 2012).

De acuerdo con los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio, el uso de las medidas no arancelarias está permitido bajo algunas circunstancias. Ejemplos de ello son el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio o el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ambos negociados durante la Ronda de Uruguay. Estos acuerdos permiten a los gobiernos perseguir objetivos legítimos por medio de las políticas comerciales adoptadas, inclusive si estas provocan un decremento en el flujo comercial (ONU, 2012).

- **Otros aspectos de legislación arancelaria también merecen atención los cuales son:**

A) Derechos preferenciales: son tasas arancelarias aplicadas a una importación de acuerdo con su origen geográfico; un país que recibe tratamiento preferencial paga un arancel más bajo, un ejemplo histórico de ello fue la preferencia imperial, mediante la cual Gran Bretaña imponía una tasa más baja si el bien que llegaba provenía de países miembros de la Mancomunidad Británica como el caso de Australia, Canadá o India (Appleyard & Field, 2003).

Muchos países, en particular los más ricos, otorgan a los países en desarrollo un trato preferencial unilateral a través de un acuerdo recíproco. El principal programa de este tipo es el Sistema Generalizado de Preferencias (GSP), que se inició en los años sesenta. La Unión Europea, Japón y Estados Unidos ofrecen diversos programas preferenciales unilaterales. Un ejemplo es el programa Todo menos armas de la UE. Los países exportadores pueden acceder a diversos programas preferenciales de un asociado importador y un producto determinado (BM, 2010).

B) Nación más Favorecida (NMF): En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC. El trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes (OMC, s.f.).

C) Trato nacional (igual trato para nacionales y extranjeros): Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales (OMC, s.f.).

La política comercial es una herramienta fundamental que utilizan los países para poder controlar y regular el comercio, y esta puede ir encaminada al alcance de ciertos objetivos como la protección de la industria nacional, favorecer el comercio de bienes y servicios, diversificar las exportaciones, etc.

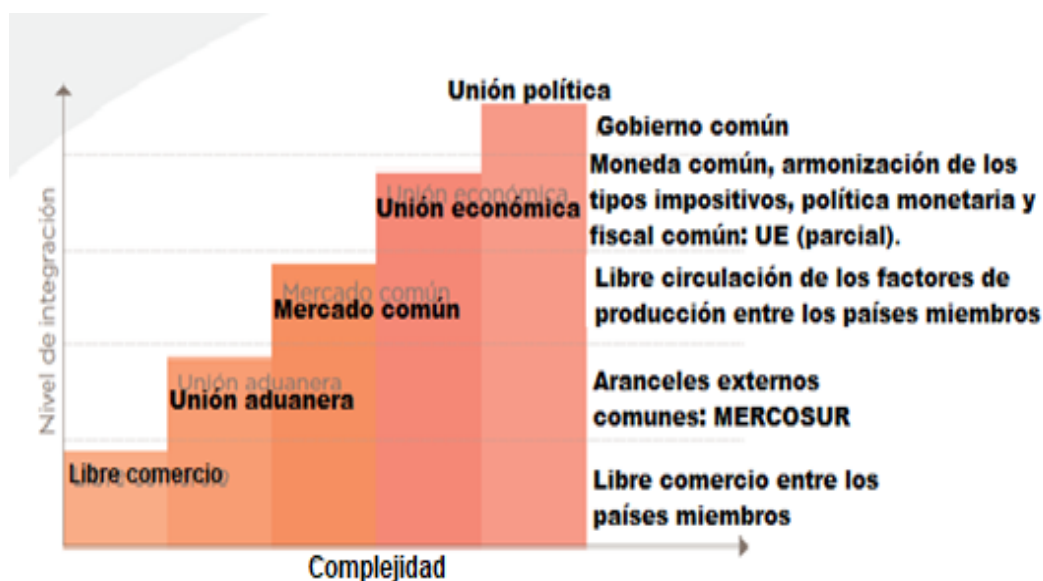
Los alcances de dichos objetivos involucran además de una dirección clara de la política comercial en cuanto a su objetivo, el uso de instrumentos como las barreras arancelarias y no arancelarias, además de acuerdos multilaterales entre países que involucren la implementación simultánea de medidas que les favorezcan en el alcance de los objetivos.

El establecimiento de acuerdos bilaterales o multilaterales pueden incluir no solo aspectos de comercio exterior, sino también tratar la política cambiaria, política fiscal, política monetaria hasta la unión de las economías y el establecimiento de planes económicos para la región, esto implica diferentes niveles de integración económica, la cual se da a diferentes grados: 1) Acuerdos de Libre Comercio, 2) Unión Aduanera, 3) Mercado Común, 4) Unión Política, entre otros esquemas (Alba, 2013).

Por integración económica se entenderá como la ausencia de cualquier modo de discriminación entre economías nacionales, es decir, el estado en el cual pierden importancia las fronteras y las barreras comerciales. Se dice que la integración es un proceso cuando paulatinamente se presenta una creciente apertura e interdependencia política y económica entre las naciones que hacen parte del proceso. En este proceso, una serie de países se unen con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en el marco de sus territorios (Universidad ICESI, 2008) .

Es por ello por lo que se pueden distinguir diferentes tipos de integración económica las cuales son (ver figura 1.1):

Figura 1.1 Niveles de integración económica.



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, Nuevas tendencias en los tratados comerciales en América Latina (2017)

La integración económica puede ofrecer a los países en vías de desarrollo, ventajas a mercados más grandes y a posibles economías de escala, estos efectos en el desarrollo de los países dependerá de la voluntad de entregar algún control económico nacional y de resolver el problema básico de cómo distribuir los beneficios entre los países miembros; si un país que quiere ser miembro de la integración pero no está dispuesto a aprovechar los efectos dinámicos (entorno más competitivo, reducción de costos, economías de escala, reducción del poder monopólico, etc.), y hacer conciencia de que la integración representa solo un movimiento parcial hacia el libre comercio, es mejor que no sea parte, pues que se produzca o no un beneficio neto para los países miembros, es un asunto empírico (Appleyard & Field, 2003).

En el análisis del comercio internacional se han desarrollado enfoques teóricos que abordan las relaciones de intercambio de los países, los análisis de centro-periferia, dichos enfoques se adaptan al entorno histórico y han evolucionado a través del tiempo. Dentro de las principales corrientes de pensamiento se encuentran la Estructuralista y la Neo- Estructuralista, desarrolladas por la Comisión para América Latina y el Caribe (CEPAL), estas se contraponen al enfoque Neoclásico, cuyas postulaciones y recomendaciones de apertura comercial se implementa en las políticas comerciales a partir de los años ochenta en América Latina e implican la eliminación de las

barreras arancelarias, lo cual constituyó un cambio radical en la política comercial producto de los esfuerzos por la liberalización comercial multilateral e implementación de acuerdos comerciales regionales escalonados a asuntos que van más allá del comercio como la protección de los inversores y de los derechos de propiedad intelectual; ambos como entes dinamizadores del desarrollo, especialmente en los países de ingresos medios en la región.

1.2 PERSPECTIVA NEO-ESTRUCTURALISTA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Las políticas de comercio exterior son establecidas con el propósito de mejorar las relaciones de intercambio en el comercio exterior de un país, estas son producto de un proceso de análisis de optimización de las decisiones a tomar en materia de regulaciones comerciales, las cuales están en concordancia con la realidad económica, social, política, cultural, tecnológica, etc. que tiene el país para alcanzar los objetivos deseados.

Estos análisis de optimización de las decisiones son en sí el estudio de la mejor alternativa a tomar (la forma en la que se utilizan los instrumentos de las políticas comerciales) considerando tanto enfoques teóricos, y estudios de carácter cualitativos y cuantitativos de los aspectos de la realidad nacional (estructura de las exportaciones, producción y empleos generados por la industria, inflación, preferencias de los consumidores nacionales e internacionales, etc.) que están relacionados con el objetivo a alcanzar mediante la política de comercio exterior¹.

En la presente sección se expone el enfoque teórico en el que se fundamenta el análisis de la investigación para establecer los impactos que tienen las políticas de comercio exterior implementadas en El Salvador en el marco de la apertura comercial con Estados Unidos de Norte América.

¹ Como, por ejemplo, por lo general uno de los objetivos a alcanzar es incrementar las exportaciones de ciertas industrias, en un análisis previo se realizan análisis de variables que guardan cierta relación con dicho objetivo como el dinamismo de la industria, empleo y producción de dicha industria, inflación, condiciones de las relaciones bilaterales de los países, estudio de mercado para el producto a exportar a nivel nacional e internacional, etc.

El enfoque que se retoma para efectos de la investigación será el neo-estructuralismo el cual es desarrollado por la CEPAL, cuyas bases se encuentran en el estructuralismo, adaptado a las condiciones de apertura económica e implementación de medidas neoliberales en los países latinoamericanos a partir de la década de los noventa.

En primer lugar, se describen los aspectos generales del enfoque Estructuralista que constituye la base sobre la que se desarrolla el enfoque neo estructuralista, en segundo lugar, se exponen las principales ideas del enfoque neo estructuralista, y finalmente se aborda la teoría de la competitividad Sistémica con el objeto de entender los procesos de desarrollo e internacionalización de las empresas.

El Estructuralismo es un enfoque desarrollado por diversos autores desde la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), nació en los años cuarenta del siglo XX como un pensamiento que cuestionaba la teoría neoclásica en su interpretación del comercio y desarrollo económico. Esta nueva corriente del pensamiento recibió el nombre de estructuralismo latinoamericano o escuela estructuralista del desarrollo.

Para Lustig (1988), se suele atribuir las raíces del estructuralismo a dos fuentes principales que derivaron en dos tradiciones diversas: una tradición radical asociada con el marxismo y otra vertiente reformista vinculada con el keynesianismo y el institucionalismo. Ambas coinciden en que el capitalismo no es un sistema armónico sino inherentemente conflictivo y que su desarrollo se produce a través de grandes saltos, generándose importantes desequilibrios.

El estructuralismo ponía énfasis en la relación de dependencia entre países desarrollados y subdesarrollados tratando con ello explicar la razón por la cual ciertos países latinoamericanos están condicionados en su producción y riqueza a los países industrializados.

El Estructuralismo identificaba la desigualdad de condiciones en los países latinoamericanos en materia de comercio exterior frente a los países industrializados, Raúl Prebisch en 1949 en su artículo seminal “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas”, presenta su clásica división del sistema económico mundial en centro y periferia, dos

regiones con distintos niveles de desarrollo y caracterizadas por una diversa difusión del progreso técnico. El centro, estaba constituido por aquellas economías en las cuales penetraron primero las técnicas capitalistas de producción; mientras que la periferia, estaba constituida por aquellas que permanecían rezagadas en términos tecnológicos y organizativos. (Briseño Ruiz, Quintero Rizzuto, & Ruíz de Benitez, 2013)

En la teoría Estructuralista la desigualdad de condiciones en materia de tecnología y desarrollo industrial desfavorecían a los países de la periferia, estos presentaban una especialización en su producción y exportaciones que generalmente están constituidos como materia prima para los países industrializados², sin embargo los países del centro suministran una gama más diversificada de productos industriales a los países de la periferia, la desigualdad en el crecimiento y desarrollo está determinada por el valor agregado generado en la producción de los productos que un país exporta, es así como los países del centro con una tecnología más avanzada, generan un mayor valor agregado en comparación con los países de la periferia, esto constituye un intercambio desigual en la riqueza en el comercio exterior.

Es así como una de las recomendaciones principales durante esos años por la CEPAL fue generar una Política de Desarrollo "Hacia Adentro", basada en la industrialización por sustitución de importaciones, mientras que la teoría de la dependencia que era partidaria de un nuevo orden económico internacional proponía una transición hacia el socialismo como medida para salir del subdesarrollo. Tal modelo influyó hasta los años 70 y 80, debido a la crisis de los 80, conocida como "la década perdida", la cual dejaría en un segundo plano la producción desarrollista de la CEPAL y los planteamientos intelectuales principales, se desplazarían a el de la oposición a la modalidad de ajuste exigida por los bancos acreedores y el FMI, la cual se impondría de manera histórica (Valle Pérez, 2016).

Una de las razones por las que se desarrolla el estructuralismo fue la necesidad de articular las políticas de mercado con el intervencionismo estatal para propiciar una nueva vía de industrialización que, a diferencia del pasado, se sustentara en la proyección hacia el exterior

² En El Salvador se evidencia la especialización del sector exportador durante los años 70, durante este periodo en el modelo agroexportador las exportaciones principales fueron de Café, Caña de Azúcar, Algodón.

(Valle Pérez, 2016), debido al establecimiento del neoliberalismo y sus ideas de desregulación, apertura comercial y desestatización que fueron implementadas en muchos países de América Latina durante la década de los ochenta y noventa.

El Neo estructuralismo se fundamenta en cambios estructurales de la economía necesarios para viabilizar el desarrollo y el crecimiento económico inclusivo, mejorar la inserción comercial externa de los países latinoamericanos, incrementar la generación del empleo productivo, reducir la heterogeneidad estructural y mejorar la distribución del ingreso con la existencia de equilibrios financieros que sustenten estos cambios en la esfera productiva y con un apoyo social y estatal (Bárcena & Prado, 2015).

El neo estructuralismo propone que la dirección estratégica de la economía debe estar orientada a las exportaciones, en lugar de sustituir las importaciones, lo cual se produce dentro de una estrategia de desarrollo "desde adentro", lo cual implica que los esfuerzos independientes emprendidos desde Latinoamérica deben estar enfocados hacia una eficiencia casi austera, manifestada en la calidad, flexibilidad, combinación de eficaz de los recursos productivos, en la adopción de adelantos tecnológicos, espíritu innovador, creatividad, capacidad de organización y de disciplina social, austeridad privada y pública, énfasis en el ahorro, y desarrollo de habilidades para competir internacionalmente, para poder alcanzar lo que ellos llamaron "el desarrollo auto sustentable" (Valle Pérez, 2016).

Los Neo-estructuralistas destacan tres hechos característicos de las economías latinoamericanas a finales de los años ochenta (Guillén Romo, 2011):

- La presencia de un modelo de inserción externa que condujo a una especialización empobrecedora.
- El predominio de un modelo productivo desarticulado, vulnerable, muy heterogéneo, concentrador del progreso técnico e incapaz de absorber de manera productiva el aumento de la mano de obra.
- La persistencia de una distribución del ingreso muy concentrada y excluyente, que muestra la incapacidad del sistema para disminuir la pobreza.

En el centro de la nueva estrategia propuesta por los neo-estructuralistas se encuentra la acción del Estado. La intervención estatal no debe conducir a suplantar a las fuerzas del mercado con una acción excesiva sino selectiva que sostenga la actividad del mercado. La cuestión ya no es tener más Estado o más mercado, sino optar por un mejor Estado (musculoso en vez de adiposo) y un mercado más eficaz y equitativo. El problema esencial no es la talla del Estado respecto al mercado, sino su capacidad de gestión y de concertación con el sector privado (Valle Pérez, 2016).

La competitividad exterior es uno de los puntos importantes de la estrategia de desarrollo de los neo-estructuralistas. La reducción de las barreras aduaneras debe considerarse como un primer paso indispensable pero insuficiente; en el mediano plazo, el mejoramiento de la inserción internacional de los países de América Latina pasa por la incorporación de innovaciones tecnológicas y aumentos de la productividad. En ese tenor, las políticas tecnológica, industrial y educativa son fundamentales para mejorar los desempeños externos (Guillén Romo, 2011).

Con todo ello la empresa juega un factor muy importante dentro del comercio internacional, ya que son las productoras de los bienes y servicios, encargadas de la promoción y comercialización ya sea dentro del país, así como a nivel internacional.

La CEPAL concibe las PYMES como la fuente más importante de generación de empleo, en tanto que la producción es para las grandes empresas. Sin embargo, su naturaleza estructural genera un conjunto de desventajas, entre las que se destacan las siguientes: relativo aislamiento, escaso cambio tecnológico, débil capacidad negociadora, baja productividad y, consecuentemente, reducidos ingresos; lo anterior, no les permite disponer de una adecuada reinversión productiva e impide que se inserten de forma competitiva en los procesos de globalización (Gil Ospina, 2014).

En América Latina, no solo las PYMES, sino también las microempresas son un componente fundamental del tejido empresarial; entre el 90% y 96% de las empresas poseen estructura y composición PYMES; por ello, son importantes la decisión gerencial, la cualificación del capital humano y el apoyo institucional hacia mejores niveles de competitividad en este sector empresarial.

Estos patrones estructurales de las PYMES se han consolidado debido a que la competitividad de este sector empresarial se ha generado por la vinculación de factores y actividades tales como las estrategias empresariales y la estructura del rival; la existencia o inexistencia de industrias de apoyo; las condiciones de los factores mismos, como la disponibilidad de mano de obra calificada o infraestructura adecuada y las condiciones de la demanda (García M. L., 2017).

Desde los planteamientos de la competitividad de Michael Porter (1990) se han generado nuevos enfoques de competitividad añadiendo que los planteamientos, aunque sentaron las bases para el análisis de competitividad y que son decisivos en el entendimiento de los factores vinculantes de la competitividad; se les da más énfasis a los determinantes de la competencia que a la importancia que tienen los factores que cooperan continuamente con las empresas en busca de las ventajas competitivas.

Por su parte la OCDE ha hecho esfuerzos por sistematizar los enfoques de competitividad; consolidando un concepto de “competitividad estructural”, el cual hace mucho énfasis en la importancia de la innovación de las industrias como determinante del desarrollo económico de los países. Si bien el concepto es aplicable a muchos países desarrollados, no resulta muy útil para países de América Latina pues el entorno empresarial al que hace referencia la competitividad estructural es inexistente e insuficiente en la región.

Los aportes distintivos de Fernando Fajnzylber de la CEPAL y otros autores definieron los factores explicativos de la reestructuración productiva en la región, donde se sostenía que un enfoque integral y de largo plazo y el ritmo de crecimiento de la competitividad son los factores determinantes de la evolución de la competitividad a largo plazo. Posteriormente, el enfoque neo estructuralista de la PYME se concibe por los condicionantes de la competitividad por medio de dos tipos: auténtica y sistémica (CEPAL, 2003):

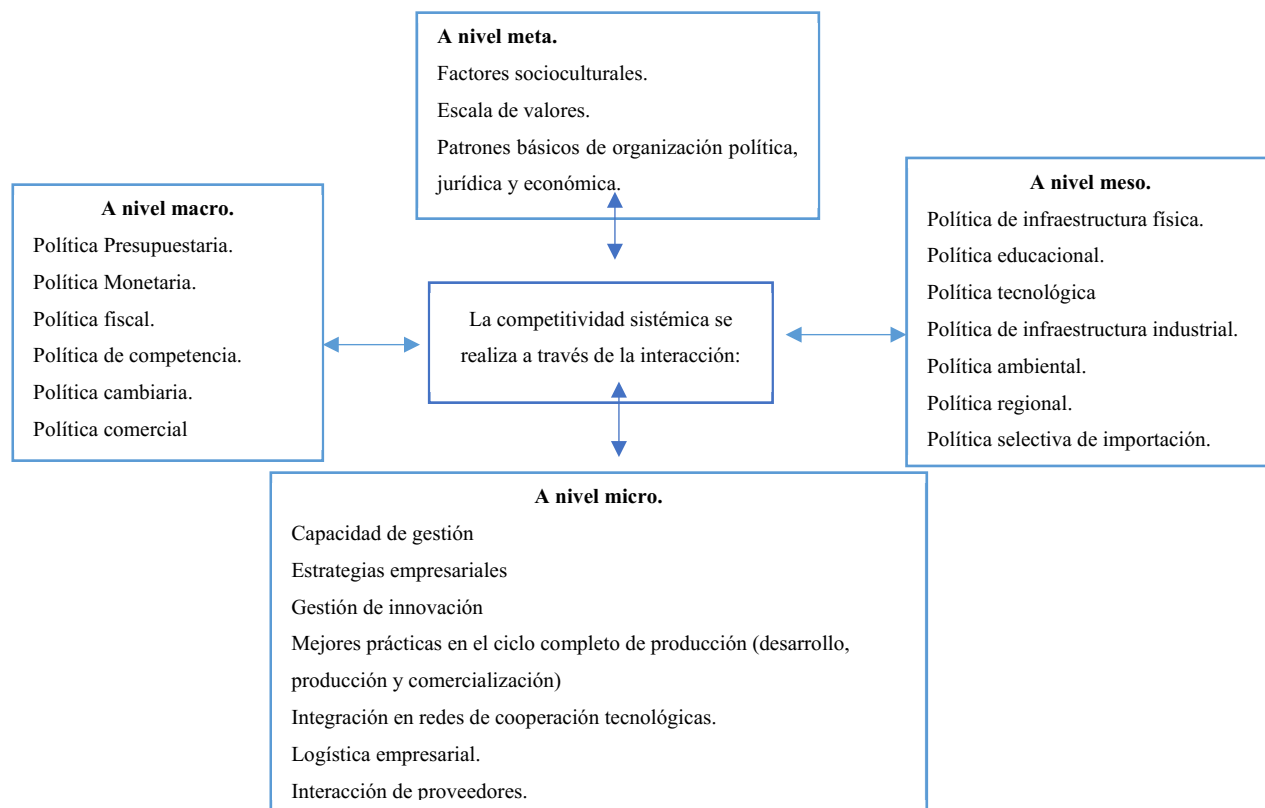
1. Se entiende por competitividad "auténtica" la capacidad para incrementar o mantener la participación de las empresas en los mercados, al tiempo que se registra un aumento paralelo del nivel de vida de la población. Dicha capacidad proviene de la

incorporación del progreso tecnológico a los procesos productivos de las empresas, lo que acarrea un incremento de la productividad real del capital y de la mano de obra, y, por ende, mayores retribuciones.

2. A su vez, la competitividad "sistémica" está condicionada tanto por los aspectos microeconómicos internos de las unidades productivas, como por las condiciones macroeconómicas e institucionales presentes en el entorno de la empresa. Abarca el conjunto de agentes, instituciones y normas de comportamiento que determinan el ritmo de importación, generación, adaptación y difusión de conocimientos tecnológicos, en todos los sectores económicos, incluyendo las actividades de formación de recursos humanos y su financiamiento.

De acuerdo con el enfoque de competitividad sistémica aplicado a las PYMES, se considera que existen cuatro esferas que se interrelacionan entre sí para condicionar y modelar el desempeño de este sector empresarial (García M. L., 2017): nivel micro (procesos al interior de la empresa para crear ventajas competitivas), nivel meso (políticas específicas para la creación de ventajas competitivas), nivel macro (política económica que hace posible la asignación de recursos y demanda mayor eficacia de las empresas) y nivel meta (visiones estratégicas de una economía competitiva para el cumplimiento de planes de desarrollo a corto, mediano y largo plazo). La figura 1.2 presenta a detalle los factores que determinan la competitividad sistémica.

Figura 1. 2 Factores determinantes de la competitividad sistémica.



Fuente: Elaboración propia en base a: "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política" Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer. Revista de la CEPAL n°59.

Según Hernández (2001) la competitividad es sistémica por las siguientes razones:

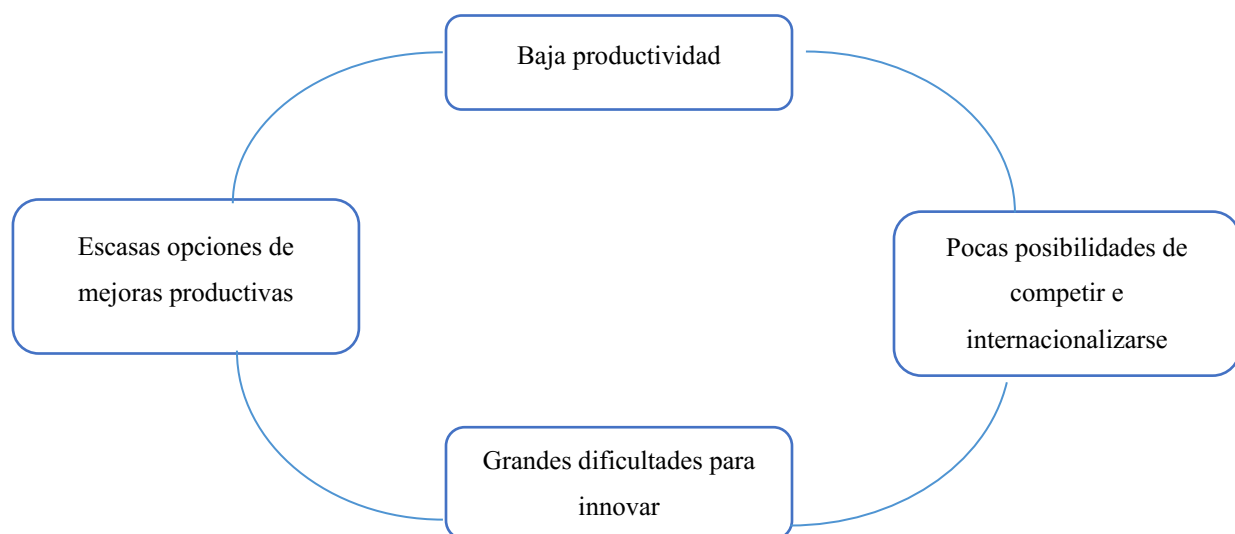
- I. Una empresa en general no es competitiva por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores, o servicios orientados a la producción, o una presión competitiva de competidores locales. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje por interacción es clave en el proceso de innovación.
- II. Un entorno que favorece la competitividad se encuentra arraigado en un sistema nacional de normas, reglas, valores e instituciones que definen los incentivos que moldean el comportamiento de las empresas.
- III. El Estado tiene un papel decisivo en el momento de definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva de un país, especialmente bajo las nuevas modalidades de gobernabilidad.

La competitividad sistémica converge de forma articulada las políticas a nivel meta, macro, meso y micro incluyendo las variables del entorno, como plantea Hernández (2001), esto hace que las políticas sean específicas para cada situación y para grupos de empresas, de igual manera la competitividad de las PYMES está determinada por interacción e integración productiva en redes empresariales. Los elementos de la competitividad sistémica resultan útiles al estudiar las formas de mejorar la competitividad de sectores empresariales mediante la creación de un entorno que favorezca el desarrollo, y principalmente, como plantea Katz (2000), para favorecer la internacionalización de las PYMES y su participación a las Cadenas Globales de Valor (CGV), esto debido a que permite incluir las fortalezas y debilidades que determinan la capacidad de desarrollo.

La incorporación a las CGV plantea “la modificación de los procesos y gestión operativa, productiva y empresarial para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados más competitivos” (CEPAL, 2013), sin embargo, debido a las limitantes que condicionan a las PYMES como insuficientes recursos y acceso a financiamiento, necesidad de mejoras en la organización y calidad en sus productos y procesos, la competitividad sistémica involucra el proceso de implementación de políticas y acciones que conlleven a una mejora en la competitividad y la superación de las limitantes con el objetivo de aprovechar los beneficios que ofrecen las CGV.

La CEPAL (2013) plantea la existencia de un círculo vicioso que condiciona el desempeño de las PYMES (ver figura 2), para romper con este círculo vicioso es necesario impulsar políticas y acciones que permitan superar barreras competitivas y faciliten la internacionalización de las PYMES y se avance “en la construcción de encadenamientos productivos que incluyan a este sector empresarial de menor tamaño desde las etapas de previa y posteriores a la inversión hasta la venta”.

Figura 1.2 Círculo vicioso de la internacionalización de las PYMES en América Latina.



Fuente: Elaboración propia en base a planteamientos de Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL).

La competitividad sistémica hace énfasis en la inclusión de las PYMES a las CGV debido a los beneficios que genera, entre ellos: “disminución de dependencia de mercados domésticos, incrementos en capacidad productiva y exportadora, diversificación de riesgos y la transferencia y asimilación de tecnología” (CEPAL, 2013). Sin embargo, recalca la necesidad de establecer cuáles son los sectores y CGV más favorables para las PYMES, de manera que mediante las políticas y acciones se establezcan las mejores condiciones para las mismas y se superen las barreras identificadas, así también fomentar la innovación y el desarrollo de capacidades y aprendizaje en las empresas, mejorar la articulación interinstitucional y la coordinación pública y privada

Este enfoque de competitividad sistémica junto a sus elementos de análisis será utilizado en esta investigación, ya que refleja claramente los determinantes de la competitividad de las PYMES en América Latina y este caso el tejido empresarial de las PYMES en El Salvador. Asimismo, da lugar al planteamiento eficaz de propuestas de mejora a este sector empresarial tomando en consideración todos los actores comprendidos en los distintos niveles condicionantes (meta, macro, meso, micro) de las ventajas competitivas de dicho sector.

1.3 CONCEPCIONES GENERALES DE LA EMPRESA Y SU INTERNACIONALIZACIÓN.

La empresa es una fuente motora de toda economía ya que por medio de ella se potencia el comercio tanto interno como externo, se abastecen las necesidades de las poblaciones y con el estado a través de los impuestos, en este apartado aborden las definiciones y clasificaciones de la empresa, especialmente la PYME y su potencialidad para internacionalizarse.

1.3.1 Definición y clasificación de empresas.

Una empresa es una entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados (García & Casanueva). En otras palabras, una empresa es una entidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital) (Pérez Porto, 2008).

Adam Smith se encuentra entre los primeros en teorizar al respecto, para él una empresa es la organización que permite la "internacionalización" de las formas de producción: por un lado, permite que los factores de producción se encuentren y por el otro permite la división del trabajo. Desde otra perspectiva Max Weber sugiere una similitud entre las empresas modernas y los sistemas burocráticos: en ambos el ideal es la racionalización de actividades en aras del resultado, con atención centrada en la eficiencia y productividad. Para Thorstein Veblen - las grandes corporaciones no están primariamente interesadas en maximizar las ganancias a través de la producción y venta de productos o servicios. El objetivo principal de los gerentes corporativos es maximizar el valor de sus inversiones. Para Röpke el objetivo principal de las empresas es producir valor en su sentido moral (Hasperué, Gustavo, 2016).

Las empresas muestran diferencias entre ellas, son estas diferencias en sus características que las convierten en únicas entre todo el conglomerado de empresas que operan en una economía, sin embargo, para efectos de estudios las empresas se agrupan de acuerdo con ciertas características

que posean en común, en el presente estudio se toma en cuenta las clasificaciones que responden al tamaño de la empresa y actividad económica, las cuales se describen a continuación:

- a) **Clasificación por actividad económica:** puede estar comprendida en cualquiera de los sectores económicos como el sector primario (extracción y obtención de materias primas, como la agricultura, la ganadería, la apicultura, la acuicultura, la pesca, la minería, la silvicultura y la explotación forestal), sector secundario (transforma la materia prima por medio de procedimiento industriales) y el sector terciario (engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales).

- b) **Clasificación por tamaño de la empresa:** Si bien existen diferentes criterios para clasificar a las empresas según su tamaño, en el presente estudio se toma en cuenta la clasificación realizada por la Comisión Nacional para Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) de El Salvador, según esta clasificación la empresa puede clasificarse según el número de empleados de la siguiente manera:
 - Microempresas: tiene máximo diez trabajadores.
 - Pequeña empresa: tienen un personal en plantilla de entre 11 y 49 trabajadores.
 - Mediana empresa: Que ofrecen una mayor oferta de empleo al poder contratar a más de 50
 - Gran empresa: El número de personal en plantilla en las grandes empresas supera los 250 profesionales. Algunas empresas se desarrollan como multinacionales que tienen sede en distintos países del mundo.

Toda empresa busca expandirse con el fin de cubrir las demandas tanto del mercado interno, así como en el mercado externo para el caso de las empresas que dedican parte o toda su producción a la exportación. Peris El Ortiz, Rueda Armengot, & Benito Osorio (2013) plantean que la exportación es el método más sencillo y tradicional de empezar la internacionalización de una empresa.

Cuando una empresa no tiene medios para fabricar en el exterior (empresa pequeña), cuando el mercado extranjero es muy atractivo o existe una alta incertidumbre, por ejemplo, un alto riesgo político en un país, la opción menos arriesgada es la exportación. Así, la exportación implica la venta de un producto en un territorio distinto al nacional, con la complicación inherente del traspaso de fronteras, trámites de aduanas, y la diferencia de monedas, idiomas, legislación y entorno económico y comercial (Peris Ortiz, Rueda Armengot, & Benito Osorio, 2013).

1.3.2 Beneficios de la Internacionalización en las PYMES.

Las PYMES que logran vender con éxito sus productos en el extranjero pueden aprovechar sus crecientes rendimientos a escala, mejorar su ventaja competitiva e innovadora y, con ello, aumentar su productividad y convertirse, sino en empresas más grandes, en empresas pequeñas incluso más valiosas. Actualmente la tecnología y las comunicaciones han favorecido dicho proceso mediante el comercio electrónico y ha dado lugar a las redes de producción internacionales y comercio en cadenas de valor (OMC, 2016).

Las cadenas de valor mundiales son una alternativa para las PYMES de insertarse al mercado internacional mediante la participación en parte de la producción en la cual se especializa y reducir los riesgos de participar en mercados extranjeros, de igual manera pueden ocurrir mejoras en la calidad de la producción.

De igual manera la OMC plantea la forma en la que la productividad y la innovación son dos factores importantes en el proceso de internacionalización de las PYMES, la productividad e innovación, (OMC, 2016):

- **Productividad**

La principal razón de la correlación positiva entre la productividad y la participación en el comercio es que solo las empresas más productivas pueden realizar exportaciones. Ello se debe a que las empresas exportadoras tienen que hacer frente a los costos adicionales que conllevan, entre otros factores, por los estudios de mercado, la adaptación de los productos a las reglamentaciones locales o los costos de transporte, que solo las empresas más productivas pueden pagar.

- **Innovación**

La innovación y la exportación avanzan en paralelo y, juntas, pueden promover el crecimiento de las PYMES. Hay indicios de que las PYMES que han sido innovadoras antes de acceder al mercado internacional tienen más probabilidades de exportar, de obtener buenos resultados de exportación y de generar crecimiento con sus exportaciones, en comparación con las empresas no innovadoras.

1.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA (CAFTA-DR).

Los Tratados de Comercio Libre (TLC) son acuerdos entre países que han permitido por medio de bases legales la comercialización de bienes y servicios, pese a ello es importante también señalar que dichos tratados no benefician del todo a los países, ya que hay sectores de la economía que quedan desprotegido a la hora de competir con empresas internacionales; dado esto se aborda de forma general el concepto de los TLC su proceso en la negociaciones y evolución en América Latina para tratar el caso específico del TLC CAFTA DR y su implicación para el caso de las PYMES salvadoreñas.

1.4.1 Los Tratados de Libre Comercio.

En este apartado se abordará los temas sobre los Tratados de Libre Comercio (TLC), su conceptualización y fases de negociación; retomando como referencia para efectos de la investigación el TLC CAFTA-DR sus implicaciones y proceso de negociación, con énfasis en las repercusiones tanto positivas como negativas que han tenido en las PYMES salvadoreñas.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son acuerdos con carácter legal, establecidos entre dos o más países con la finalidad de facilitar el intercambio comercial entre los mismos. Estos acuerdos se refieren a la eliminación total de barreras arancelarias y no arancelarias que dificulten el libre intercambio de bienes, mercancías y capitales (Monterrosa, s.f.).

Uno de los objetivos más relevantes en estos acuerdos comerciales es acordar un programa mediante el cual cada parte compromete a ir reduciendo paulatinamente a la otra parte los

impuestos a la importación o aranceles de sus productos, a lo largo de un período de tiempo determinado que suele ser cercano a los 10 años. Al cumplirse este plazo, los productos importados de cada Parte ingresarán al territorio nacional de la otra parte sin pagar esos impuestos. Igualmente, importante que lo anterior es que los TLC permiten fijar reglas claras y equitativas comunes a los flujos comerciales y de inversión mutuos (SICE, 2003).

Cada uno de los TLC presentan una serie de pasos legales establecidas para la regulación del comercio, para generar beneficios comerciales entre los países firmantes del tratado, a pesar de ello existen críticas sobre los TLC, ya que este puede llegar afectar todos aquellos sectores de la economía que no pueden ser capaces de competir en mercados internacionales como es el caso del sector primario, de igual manera la dificultad de competir en los mercados internos con los productos que provienen del país socios en concepto de importación por la diferenciación de precios.

Para iniciar un TLC este tiene que presentar distintas fases de negociación, principalmente con el interés de dos o más países con el fin de generar condiciones favorables para el intercambio de bienes y servicios, por medio de un acuerdo.

Antes de iniciar la negociación existe, por lo general, un proceso exploratorio, en el que los países intercambian información relevante, como estadísticas comerciales, legislación pertinente, datos de mercado, otros acuerdos comerciales que han suscrito. Asimismo, sostienen discusiones iniciales acerca del tipo de acuerdo que buscan negociar, y, en general, sobre cómo visualizan la negociación es decir como lo expresa (SICE, 2003) en la siguiente tabla se puede apreciar dichas fases (Tabla 1.1).

Tabla 1.1 Fases de negociaciones de los TLC.

Fases de los TLC:

- 1- *Al inicio del proceso: los países involucrados deciden la forma de organización para abordar distintos temas.*
- 2- *Se define el calendario de negociación, dividiéndose en tres etapas:*
 - a) *Los participantes presentan sus propuestas y contrapropuestas.*
 - b) *Los países encuentran acuerdos iniciales en las áreas en las que tiene una visión compartida.*
 - c) *Se abordan los temas más complejos, buscando soluciones y acuerdos mutuos.*
- 3- *Concluidas las negociaciones el acuerdo pasa por un proceso de revisión legal.*
- 4- *Una vez aprobado y revisado por todas las partes se firma el acuerdo por parte de los Poderes ejecutivos de los países y se remite a los congresos para su respectiva aprobación.*
- 5- *Se ratifica y entra en vigor.*

Fuente: Elaboración propia en base a SICE (2003).

Tras la aprobación de los TLC entra en vigor los acuerdos, para ello en el caso de América Latina los TLC han tenido un proceso histórico que han ido permitiendo su incorporación en dichas economías.

1.4.2 Proceso histórico de los TLC en América Latina.

Si bien en las economías de América Latina se había adoptado una actitud escéptica respecto de las ventajas y los beneficios del libre comercio en el período de 1940-1975, la devastadora crisis de la deuda en la década de 1980 hizo que la atención se volcara al descuidado sector exportador. Los países tenían una urgente necesidad de divisas para pagar sus cuantiosas deudas y su supervivencia económica estaba determinada principalmente por la capacidad exportadora (Dingemans & Ross, 2012, pág. 28).

Muchos de los países de la región latinoamericana adoptaron medidas de reformas de pro mercado basadas principal en un paquete de 10 medidas conocidas como el Consenso de Washington otorgadas por el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y el departamento de tesoros de

Estados Unidos, pese a los cuestionamientos en contra donde se expresa la tendencia de favorecer a los más ricos por medio de las privatizaciones, liberalización de las economías entre otras medidas, ya que el consenso promovía la idea de libre mercado y la necesidad de contar con un sector exportador más sólido con énfasis en la competencia externa como la forma de eliminar empresas ineficientes.

Según (Dingemans & Ross, 2012) el libre comercio por sí solo no es suficiente e incluso puede llegar a ser perjudicial para dicho crecimiento. Los gobiernos debieran adoptar una actitud más activa e influir en “el tipo y la secuencia de las exportaciones cuando un país se esfuerza por producir bienes más avanzados, agregándoles valor.

Pese a los argumentos en favor de las políticas de gobierno activas, la práctica en América Latina ha sido algo diferente, con gobiernos que muestran una marcada preferencia por las ventajas comparativas estáticas. Una de las iniciativas de integración fue la propuesta de ALCA que surgió en la cumbre de las Américas, en 1994 con el fin de integrar todos los países del continente excepto Cuba, pero dicho acuerdo no tuvo éxito (Mejía, 2006). El fracaso del ALCA se debió a una errónea concepción inicial de no reconocer las individualidades de cada país y creer que beneficiaría a todos por igual.

A partir del fracaso de la tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, realizada en 1999 en Seattle, Estados Unidos de Norte América, y el estancamiento de la Ronda de Doha, los países de la región han adoptado como principal vehículo de Integración Económica Internacional, los Acuerdos de Libre Comercio (acuerdos bilaterales o multilaterales de comercio establecidos en virtud del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) como excepciones a la cláusula de nación más favorecida). La amplia popularidad de los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) a nivel mundial derivó en que Bhagwati (1995) hablara, quizás injustamente, por dichos acuerdos de un “encaprichamiento”. Entre sus diversos efectos positivos según se incluyen (Dingemans & Ross, 2012, pág. 29):

- a) La reducción de los aranceles y las barreras no arancelarias,
- b) El incremento del acceso a los mercados,

- c) El mejoramiento del nivel de competitividad,
- d) La promoción del aumento de la Inversión Extranjera Directa (IED),
- e) El descenso de los niveles de incertidumbre y riesgo,
- f) Creación de empleo gracias al crecimiento de las exportaciones.

A pesar de los beneficios globales del libre comercio para la economía de un país, puede haber algunos inconvenientes importantes para el establecimiento de acuerdos de libre comercio:

- a) Gasto: para llevar a cabo un acuerdo se necesita la formación de distintos comités que implica gastos significativos para los países.
- b) Competencia: si bien es cierto permite un mayor acceso a mercados internacionales para algunos sectores de la economía es imposible competir frente a precios internacionales donde sus producciones por las dotaciones de recursos son a bajos costos.
- c) Inestabilidad interna: el hecho de necesitar de insumos internacionales vuelve a las economías locales dependientes de los países importadores.

En América Latina los países son signatarios de diversos TLC con los diferentes bloques económicos como Europa, Asia y el principal de ellos Estados Unidos, el cual para los países centroamericanos es el principal socio comercial, a excepción de Costa Rica el cual principal destino es la Unión Europea, que entre 2006 y 2008 recibió un tercio de las exportaciones de este país (Banco Mundial, 2013). A nivel centroamericano el TLC CAFTA-DR fue considerado previo a su implementación como herramienta para dinamizar el sector exportador de las economías centroamericanas, dado que Estados Unidos es de las más importantes economías nivel mundial. El TLC CAFTA-DR es un acuerdo comercial establecido por los países: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Costa Rica y Estados Unidos de América que entró en vigor en el 2006.

Este tratado tiene como objetivos estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes; eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de

las Partes; proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte; crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado (Organización de los Estados Americanos OAS, 2017).

Pese a ello si bien es cierto el libre comercio permite una mayor diversificación del comercio y facilidad de circulación de la mercancía, también afecta de forma directa a las empresas pequeñas que no pueden competir con los productos provenientes del extranjero, esto dado que el precio de los productos suelen ser más bajos lo que afecta a la producción interna, de igual manera se deja a un lado ciertos sectores de la economía que no pueden competir internacionalmente ya sea por la poca capacidad productiva para abastecer un mercado extranjero así como la escases de recursos que impide poder producir a bajos precios y así competir con otros productos en precio y calidad.

1.4.3 Antecedentes del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR.

La relación comercial preferencial de los países centroamericanos y República Dominicana con Estados Unidos data de hace más de dos décadas, con la aprobación por el Congreso estadounidense de la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (ICC). Inspirado por más comúnmente conocida como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Inspirado por preocupaciones políticas en materia de seguridad nacional, el entonces presidente Reagan promovió la concesión de preferencias comerciales a los países de la región centroamericana y del Caribe como instrumento para generar oportunidades económicas que contribuyeran a combatir la influencia de la fuerza de izquierda en esta región del mundo (González, 2006, pág. 3), con ello tuvieron el siguiente proceso histórico mostrando en la Tabla 1.2.

Tabla 1. 2 Proceso de aprobación del CAFTA-DR.

Años	Acontecimientos
1980	Se implementan programas de reforma y apertura económica en los países de Centro América (CA).
1990	CA impulsa la inserción en la economía internacional.
1992	CA manifiesta interés por negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos (EUA); como reacción a los efectos económicos negativos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA).
2001	Países Centroamericanos solicitan a Estados Unidos negociar un Tratado de Libre Comercio.
2002- 2003	Se implementan seis talleres técnicos de negociación.
2003	Se cierra la negociación entre Estados Unidos y los países centroamericanos solicitantes (Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador) Revisión jurídica del tratado y firma del mismo a finales de mayo de ese año.
2004	En junio se suma República Dominicana. El CAFTA-DR fue firmado por los países negociantes en agosto de 2004.
2005	Los países de CA envían el TLC sus respectivos poderes legislativos para discusión y votación.
2006	El TLC entra en vigor en El Salvador el 1 de marzo de 2006.

Fuente: Elaboración propia tomando como base la información contenida en el sitio web de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

La búsqueda de un acuerdo comercial con Estados Unidos fue un objetivo de las naciones centroamericanas por muchos años debido a la importancia de sus flujos de comercio con ese país. Más de la mitad de las exportaciones de la región centroamericana van a Estados Unidos, su principal socio comercial. Costa Rica es el país de la región que comercia más con Estados Unidos en términos absolutos, seguido por Guatemala y El Salvador y, a nivel menor, Honduras y Nicaragua. En términos relativos el comercio con Estados Unidos tiene más peso para El Salvador, Honduras, Costa Rica y Guatemala, seguidos más lejos por Nicaragua. Estados Unidos es el inversionista más importante en Centroamérica, aportando 67,5% de la inversión extranjera directa en Costa Rica, 32,6% en El Salvador y 60,1% en Honduras (Pacheco & Valerio, 2007).

Para la aprobación del CAFTA se preveían objetivos encaminados a mejorar las condiciones de los países involucrados los cuales implicaban un compromiso de apoyo para los países implicados.

Los objetivos de CAFTA-DR específicos al tratado son (SISE, s.f.):

- Estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes.
- Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las Partes.
- Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- Proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento de TLC, para su administración conjunta, y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

Con dichos objetivos se pretendía que el CAFTA-DR tuviera un impacto positivo en la región centroamericana, con el fin de generar mayores oportunidades de exportación y diversificación de los productos.

Sin embargo, dicho planteamiento es criticado debido a que se consideraba que las repercusiones generadas por este tratado afectarían directa e indirectamente a la población, precarizando más las condiciones de vida de las familias; su contagio se transmite por múltiples vías: el desempleo generado por la quiebra de empresas nacionales, la mercantilización de los servicios públicos, el encarecimiento de las tarifas y el alza en el precio de los medicamentos, el deterioro del medio ambiente, la ingesta de alimentos modificados genéticamente, la quiebra de la producción agropecuaria con la consiguiente inseguridad alimentaria, y el incremento de las migraciones y el desarraigo cultural de los pueblos (Moreno, s.f.).

El TLC CAFTA-DR consta de dos partes:

- I. Normas comunes que regulan el comercio entre los países signatarios

- II. Acceso a mercados que contiene los compromisos en la eliminación gradual de impuestos y las restricciones al comercio mutuo de bienes y servicios, que aparecen como anexos.

Los 22 capítulos se pueden agrupar en cinco grandes temas: asuntos institucionales y de administración; comercio de bienes; comercio de servicios e inversión; contratación pública de bienes y servicios; y otros temas no comerciales pero relacionados con los bienes que se comercian, en particular propiedad intelectual, asuntos laborales y ambientales, en el Anexo 1 se detallan los Capítulos contenidos en el Tratado.

1.4.4 El rol del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR en la internacionalización de la PYME.

El Salvador ha gozado antes de la implementación del CAFTA-DR, de concesiones comerciales temporales otorgadas por Estados Unidos, mediante dos esquemas que permiten acceder a su mercado de manera privilegiada: la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Dichos esquemas permiten que algunos de los bienes que El Salvador exporta a Estados Unidos, estén exentos del pago de aranceles o paguen aranceles menores a los que pagarían otros países que no formen parte de tales esquemas preferenciales (Unidad de Inteligencia Económica, 2014).

Para poder gozar de las concesiones comerciales que brindan dichos esquemas, los países beneficiarios debían cumplir con una serie de condiciones, incluyendo algunas no relacionadas con el comercio, entre ellas: Respetar derechos de propiedad intelectual, cumplir criterios de elegibilidad con respecto a temas laborales y medioambientales, combatir el tráfico de drogas, etc.

Lo que se pretendía con el TLC CAFTA-DR era transformar las relaciones comerciales entre los Estados Unidos y El Salvador, pasando de un esquema de beneficios unilaterales, temporales y condicionados, a una realidad de reciprocidad, seguridad jurídica permanente y eliminación de condicionalidades unilaterales, esto debido a que El Salvador gozó en años anteriores a la implementación del CAFTA-DR de concesiones comerciales temporales otorgadas por Estados Unidos mediante la ICC y SGP que permiten acceder a su mercado de manera privilegiada. Dichos esquemas permiten que algunos de los bienes que El Salvador exporta a Estados Unidos estén

exentos del pago de aranceles o paguen aranceles menores a los que pagarían otros países que no formen parte de tales esquemas preferenciales (Unidad de Inteligencia Económica, 2014).

La implementación del TLC se consideró como uno de los pasos principales en la inserción por parte de El Salvador en la economía internacional, ya que permitiría una consolidación y mayores oportunidades de apertura comercial, y potenciación de los productos internos sobre todo un mayor dinamismo para las empresas exportadoras que impactaría de manera directa al crecimiento económico mejorando con ello la balanza comercial.

Este planteamiento está sujeto a críticas debido a que el TLC CAFTA-DR estableció el programa de la desgravación arancelaria como clave para el acceso de bienes al mercado, esta resulta ser alejada con la realidad, pues en la medida en que los productos estadounidenses se desgravan progresivamente durante un período hasta igualar el arancel centroamericano, éste se mantiene fijo.

Sin embargo, a lo largo de este proceso escalonado en que el arancel estadounidense iría disminuyendo siempre se ubica por encima del arancel regional, con lo cual se hace evidente la absoluta ventaja para el producto norteamericano (Moreno, s.f.).

Por otra parte, el beneficio generado por el TLC no es distribuido de forma igual, como plantea Moreno, los TLC al igual que cualquier política económica, no son ni pueden ser instrumentos neutrales. Su implementación genera efectos diferenciados entre los países signatarios y al interior de estos: por un lado se configura un selecto grupo de ganadores -generalmente un reducido número de empresas monopólicas u oligopólicas nacionales y unas cuantas corporaciones transnacionales que operan o buscan operar en la región- quienes reciben los beneficios de las negociaciones y del esquema impulsado por el tratado; y por el otro lado, soportando las secuelas negativas de los TLC, se ubican amplios sectores económicos y sociales del país, los mismos que históricamente han sido afectados por la aplicación de las reformas neoliberales.

Al realizar un análisis comparativo entre Estados Unidos y El Salvador para el año 2016 se puede observar las diferencias que existe principalmente en la diversificación de las exportaciones y la

capacidad para poder efectuar programas de apoyo para las empresas exportadoras como lo expresa la tabla 1.3.

Tabla 1. 3 Cuadro comparativo de comercio entre Estados Unidos y El Salvador, año 2016

El Salvador	Estados Unidos
<p>-Los principales socios comerciales de El Salvador son: Estados Unidos y Centro América.</p> <p>-Las exportaciones salvadoreñas de mercancías están concentradas en pocos productos como: Textiles, productos alimenticios, plásticos, papel y productos químicos.</p> <p>-Los principales productos de importación son: productos manufacturados, maquinaria, equipos de transporte, textiles, plásticos, productos químicos y combustibles.</p> <p>-El Salvador ha modificado sustancialmente su régimen de incentivos a las exportaciones. En 2010 derogó la Ley de Reactivación de las Exportaciones y en 2013 reformó la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización (LZFIC), con objeto de cumplir sus compromisos en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas dictadas por la OMC. Por medio de BANDESAL ofrece créditos y garantías a los exportadores, si bien los montos involucrados son modestos.</p> <p>- El sector agropecuario (definición de la OMC) presenta un nivel de protección arancelaria (12,5% en 2015) más alto que el sector de productos no agropecuarios (5,2%).</p> <p>-Para El Salvador el índice de <i>Doing Business</i> el tiempo para exportar es de 30 horas.</p>	<p>-Los principales socios comerciales de Estados Unidos son: Canadá, México, China y Japón.</p> <p>-Las exportaciones estadounidenses de mercancías, muy diversificadas, están dominadas por la maquinaria, los vehículos, los productos químicos y los productos refinados del petróleo.</p> <p>-Los principales productos de importación son la maquinaria, el material de transporte y los combustibles.</p> <p>- La Administración de la Pequeña Empresa sigue apoyando activamente a las pequeñas empresas y a los empresarios mediante la administración de varios programas en cuyo marco se ofrece financiación a las pequeñas empresas que exportan o tienen previsto exportar. En diciembre de 2015 se aprobó una ley que simplificaba la fiscalidad de las pequeñas empresas y otorgaba carácter de permanentes a determinados recortes de impuestos previstos para ellas.</p> <p>- La protección arancelaria media prestada a la agricultura sigue siendo mayor que la concedida a los productos no agrícolas. En 2016, el promedio de los aranceles sobre los productos agrícolas (definición de la OMC) es del 9,1%, frente al 4% en el caso de los productos no agrícolas, además de ello, aunque se eliminaron los pagos directos a la producción agrícola, se han creado nuevos programas de apoyo como: Programa de Cobertura de Pérdidas relacionadas con los Precios y Programa de Cobertura de Riesgos Agrícolas los cuales siempre benefician a dicho sector.</p> <p>-Para Estados Unidos el índice de <i>Doing Business</i> el tiempo para exportar es de 1.5 horas mostrando una mayor fortaleza institucional en términos de agilidad en los procesos.</p>

Fuente: Elaboración propia en base a informes de la OMC, consultar:

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s350_sum_s.pdf y

https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s344_sum_s.pdf

Soriano, Paola Padilla Pineda , Medrano Perla , & Meléndez Argueta (2007), planteaban las ventajas del TLC CAFTA-DR serian que los principales efectos derivados con la entrada en vigor del CAFTA tendría: mayor competencia y por ende un estímulo para el desarrollo de las empresas nacionales, aumento en las exportaciones y disminución en los precios de los insumos

Sin embargo Raúl Moreno (s.f.) era de la opinión que la apertura y desregulación del sector externo en un contexto de baja capacidad competitiva nacional se convierte indefectiblemente en un vector perverso para el funcionamiento y desarrollo del aparato productivo nacional, que es -a todas luces- incapaz de enfrentar la competencia de la inversión extranjera; con el agravante que las empresas centroamericanas carecen de condiciones factoriales que les permitan desarrollar su competitividad, de igual forma condiciona y destruye buena parte de PYMES que no son capaces de competir en mercados externos o en el mercado nacional frente a grandes transnacionales.

En otra dirección, Raúl Moreno reflexiona (s.f), que si bien la desgravación arancelaria supone una disminución de costes para las empresas exportadoras y un acceso más aventajado, las barreras no arancelarias constituyen un obstáculo para las empresas nacionales, si bien el cumplimiento de la normativa sanitaria y fitosanitaria genera una situación favorable y deseable para los consumidores, en tanto se abre la posibilidad de adquirir productos animales y vegetales de mayor calidad se debe considerar las implicaciones para las empresas que no pueden mantener el estándar requerido por las autoridades estadounidenses, debido al alto costo que conlleva, la inadecuada tecnología utilizada y un nivel de desarrollo inferior en relación a las grandes empresas transnacionales.

En el marco anterior la PYME se encuentran en una posición de desventaja frente a la idea que la posibilidad de exportar puede generar beneficios para las mismas a través de los TLC, esto debido a que enfrentan otros obstáculos al comercio internacional: (i) la escasez de información sobre el funcionamiento de los mercados exteriores y, en particular, sobre las dificultades para acceder a canales de distribución de los productos exportados y para contactar con los clientes extranjeros; (ii) los elevados costos de las normas y los procedimientos de certificación de los productos y, en especial, la falta de información sobre las prescripciones vigentes en los demás países; (iii) el desconocimiento y la complejidad de los trámites aduaneros y burocráticos; y

(iv) las dificultades de acceso a la financiación y la lentitud de los mecanismos de pago (OMC, 2016).

CAPITULO II: COMERCIO DE EL SALVADOR EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES, PERIODO 2001-2016.

Las relaciones comerciales para un país puede generar condiciones favorables de empleo, crecimiento económico e incremento en las posibilidades de bienes a consumir, aunque no todo depende del comercio exterior, ya que para ello influyen variables de inversión, consumo, producción así como las políticas públicas, por ello en este capítulo se estudia la dinámica que ha experimentado las relaciones comerciales de El Salvador en el periodo 2001-2016, dividido en tres apartados: En el primer apartado se estudia el sector externo de El Salvador, los principales socios comerciales, la estructura comercial, aporte al Producto Interno Bruto y los términos de intercambio.

En el segundo apartado se estudia el comercio exterior con Estados Unidos de Norte América estudiando la dinámica del comercio en el periodo 2001-2016, el grado de apertura comercial, los sectores y productos principales, el grado de concentración de las exportaciones e importaciones, así como la participación empresarial en el mercado estadounidense. El tercer apartado es un estudio del grado de competitividad de los sectores económicos de El Salvador respecto a Estados Unidos y el mundo basado en el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Vollrath.

2.1 IMPLICACIONES DE LOS PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL (PAE) Y PROGRAMA DE ESTABILIZACIÓN ECONÓMICA (PEE) EN LA POLÍTICA COMERCIAL SALVADOREÑA.

Para el año de 1989, en El Salvador se implementó un modelo económico basado en la liberalización de la economía, por medio de la dinamización de las exportaciones como generadoras de divisas. Las medidas de liberalización de la economía, concentraban sus expectativas de crecimiento económico, en el comercio internacional y en la reducción del papel del Estado en la economía; estas recomendaciones fueron propuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) las cuales fueron aceptadas por las autoridades gubernamentales del país y utilizadas para argumentar que las economías que presentaban problemas de desajustes en la balanza de pagos, la inestabilidad de precios y el estancamiento de la producción a raíz de ese panorama se decidió implementar los PAE y los PEE.

En 1989 se diseñó el plan “Plan de Desarrollo Económico-Social 1989-1994” enfocado en dos grandes áreas (Ochoa, Hutt , & Montecinos , 2000):

- a) Un programa de estabilización de corto plazo (junio 1989-diciembre 1990) que buscaba limitar la profundización de los crecientes desequilibrios y restablecer las relaciones de los precios relativos, creando las condiciones para iniciar un proceso de reactivación económica que ayudara a resolver paulatinamente los desequilibrios existentes.
- b) Un programa de ajuste estructural cuyos dos objetivos básicos serían: el logro de una economía sana, fuerte, estable y competitiva que estimulara el crecimiento; y, el segundo, reducir y eliminar la dependencia de la ayuda externa (donaciones) a través de una apertura al comercio externo, y modernización del aparato productivo creando las condiciones para que la economía y sus agentes puedan valerse y servirse de sus propios medios y capacidades.

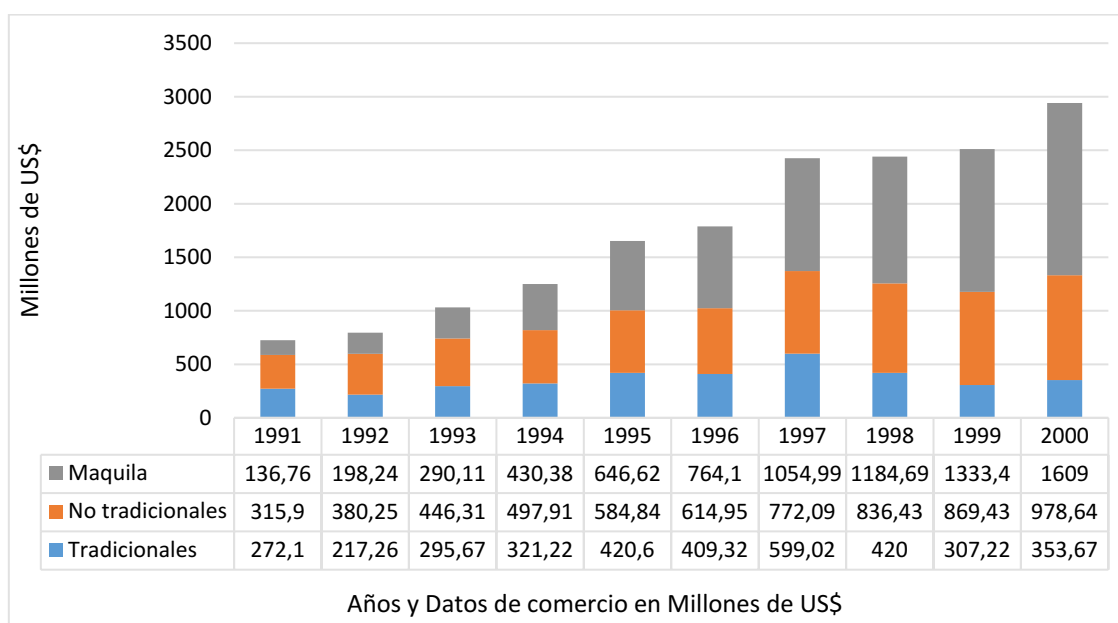
Para poder impulsar las políticas de ajuste estructural el país obtuvo el apoyo del Banco Mundial dividido en dos fases: la primera fase consistió en un primer préstamo de ajuste estructural (\$75 millones) SAL-I para un período de dos años, con la condición de aplicar medidas de ajuste en las áreas siguientes: comercial y cambiaria; monetaria y tasas de interés; reformas al sistema financiero; reformas al sector agropecuario; programas para los sectores sociales (SAPRIN, s.f.)

Para la aplicación de la segunda fase del ajuste se obtuvo el segundo préstamo (\$50 millones) en agosto de 1993, con el cual se buscaba consolidar y dar continuidad al proceso ya iniciado, pero concentrando sus esfuerzos en seis áreas: 1) Modernización del sector público. 2) Reforma del sector financiero. 3) Cambios en el sector hidrocarburos. 4) Reforma comercial. 5) Reforma del sector social y alivio a la pobreza. 6) Reforma a la política ambiental (SAPRIN, s.f.).

Hasta el año 2000, la aplicación de estos programas había provocado impactos significativos en la economía salvadoreña y en sus agentes producto de la apertura comercial. Dichos impactos son de gran interés para esta investigación; de tal forma que, se toman como punto de partida aquellos vinculados al régimen de política económica, especialmente los relacionados a la política comercial especialmente los aspectos vinculados según (Ochoa, Hutt , & Montecinos , 2000):

- a) Evaluación de la política arancelaria: el proceso de desgravación arancelaria en sí no ha avanzado tal como se programó debido a la oposición de diversos sectores (especialmente del sector agropecuario) que ven en este proceso un mecanismo de debilitamiento de los productores nacionales en la competencia. El 1 de julio de 1997, se realizó y programó una desgravación adicional de un 1% del derecho arancelario de importación (DAI) para los bienes intermedios y bienes finales; los bienes de capital y materias primas gozaban del 0% de impuestos desde el 1 de diciembre de 1996.
- b) Políticas de fomento a las inversiones de exportaciones: Dentro de estas políticas sobresalen especialmente la eliminación de impuestos a las exportaciones y el establecimiento de incentivos (como el denominado *Draw Back*), el desarrollo privado de las zonas francas, la ampliación del universo de actividades beneficiadas con este tipo de régimen aduanero especial, y la autorización de vender una proporción de su producción anual en el mercado local.

Gráfico 2. 1 Estructura de las exportaciones de El Salvador, período 1991-2000 (en Mill. US\$).



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

El efecto de tales medidas generó condiciones positivas para las exportaciones en especial las no tradicionales y la maquila (ver gráfico 2.1); esto permitió en gran medida una mayor diversificación para dichos sectores representados por las grandes empresas. Posterior a la aplicación de estas medidas, resulta importante analizar que pasó después de dicho periodo de

tiempo con la firma de diferentes acuerdos comerciales tomando como referencia el tratado CAFTA-DR ya que Estados Unidos es uno de los socios más importantes para el país y a su vez ver cómo ha evolucionado el comercio de El Salvador a raíz de la apertura comercial y firma de tratados de libre comercio.

2.2 DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR, PERIODO 2000-2016.

De acuerdo con las cifras del BCR, la dinámica comercial ha implicado un déficit permanente en la balanza comercial (ver gráfico 2.2) durante todo el periodo, el cual, para el año 2016 ascendió a un monto de US\$3,880.94 millones en relación con los US\$1,949.51 millones en el año 2001. Dicho déficit representó una tasa media del 20% del PIB y un valor promedio de US\$3,549.4 millones de dólares para dichos años;

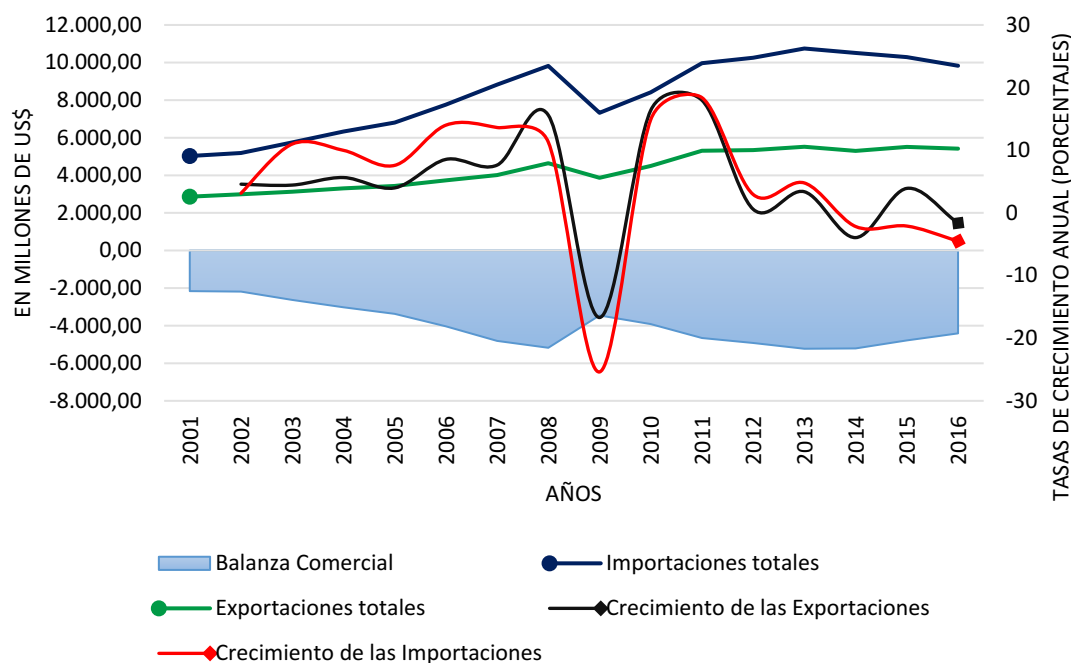
Cabe destacar que, para este periodo en específico, los agregados comerciales fueron menos dinámicos en relación con la dinámica de estos registrados en el periodo 1991 -1997, periodo en el cual, se desarrollaron ajustes estructurales a la economía tal como se mencionó en el apartado anterior. A partir de 1998, El Salvador sufrió una serie de desastres naturales (Huracán Mitch en 1999 y el terremoto del 2001) que afectaron directamente la economía y principalmente los productos con mayor prevalencia dentro del tejido exportador como el azúcar y el café; en ese sentido, se puede mencionar el caso del café que en 1995 representaba el 38% de la oferta exportable y para el año 2001 solo el 9%.

Durante el periodo 2001-2004 la mayor parte del dinamismo del comercio exterior de El Salvador se debió tanto a fluctuaciones en precios y volumen de los bienes tradicionales como el azúcar, café y camarón, así también el precio del petróleo para el caso de las importaciones, en el 2004 las previsiones de la implementación del TLC CAFTA-DR dio lugar a nuevas inversiones que apostaron por el comercio en Estados Unidos, tal es el caso del inicio de exportaciones de productos nostálgicos, y el inicio de nuevas industrias que abrieron nuevas plantas como el atún (BCR, 2004).

Por otra parte, el total de importaciones para el 2004 se vio altamente afectada por los precios del petróleo, los cuales crecieron a un alto ritmo debido a la creciente demanda de China y Estados Unidos, la violencia en Irak, el Huracán Iván, entre otros (BCR, 2004). Esta dinámica exportadora e importadora creciente, se mantuvo hasta el año 2007, provocada por los mismos factores, a excepción de las exportaciones de los productos textiles, los cuales se redujeron

debido a la creciente competencia, principalmente asiática, originada por la finalización del Acuerdo Multifibras, la cual condujo a la eliminación de las cuotas de importación en los mercados para estos productos, a tal punto que los productos no tradicionales desplazaron a los de origen de maquilas, constituyéndose en principal productos de exportación (BCR, 2007).

Gráfico 2. 2 Balanza Comercial de El Salvador y Tasas de Crecimiento Anual de las Exportaciones e Importaciones, periodo 2001-2016. (en Mill. US\$ y %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central Comercio (BCR).

Las exportaciones salvadoreñas para el 2008 sumaron un valor de US\$4,549.1 millones, impulsadas por el desempeño de las exportaciones tradicionales, no tradicionales y maquila. Con este valor, las exportaciones crecieron un 14.2%, la tasa más alta observada en el quinquenio previo; sin embargo, para los últimos trimestres se desaceleraron como efectos del inicio de la crisis económica global en el comercio. El total importado por el país durante el 2008 fue de US\$9,754.4 millones, el cual fue 12% más alto que el de 2007 y estuvo asociado al alza de precios que mostraron bienes de capital y algunos insumos como los derivados del petróleo, fenómeno que prevaleció hasta el tercer trimestre del año (BCR, 2008).

Para la crisis financiera del 2008, en la economía estadounidense también llamada la crisis de las hipotecas *subprime*, tal como se muestra en el gráfico 2.3, se produjo una reducción en la demanda externa en un 14.9% y las importaciones en un 25% para el año 2009. En los países desarrollados y principalmente Estados Unidos la escasa liquidez en el sistema bancario

provocó una reducción en la producción y quiebras de muchas empresas, consecuentemente el desempleo y la reducción de los ingresos de los consumidores formaron parte de la reducción de la demanda externa (principalmente textiles y no tradicionales, como se verá más adelante) que afectó las exportaciones de El Salvador. De igual, forma la reducción de los ingresos percibidos por El Salvador por remesas en un 9.4% junto con la reducción del PIB en un 3.3% (BCR, 2009), hicieron que la demanda de importaciones se contrajera.

Para el 2010 las exportaciones de café cayeron en un 7.4% debido a la reducción de la cosecha 2009/10, la cual se vio seriamente afectada por condiciones climatológicas adversas y baja productividad, por otra parte los demás sectores mantuvieron una recuperación de un 16.45% en las exportaciones y un 14.9% en las importaciones (BCR, 2010), esta dinámica se mantuvo estableciendo la recuperación de la crisis en el periodo 2010-2012. Para el 2012 la dinámica de las exportaciones de los bienes tradicionales se desaceleró debido a la ralentización de la economía estadounidense, la incertidumbre de algunos países de la Unión Europea y por el comportamiento decreciente de los precios de algunos productos de la canasta exportadora. La caída en las exportaciones de café estuvo amortiguada por el comportamiento dinámico de las exportaciones de azúcar, las no tradicionales y las de maquila (BCR, 2012).

Posterior a la crisis, los productos de maquilas ganaron importancia y se establecieron como el principal rubro de exportación, desde el 2013 la caída del precio del café, y la reducción de la producción en un 73% de la producción de café debido a la Roya han desplazado las exportaciones de café como principal rubro. Ante el lento crecimiento de la demanda internacional las exportaciones de los demás rubros crecieron a tasas menores al 5% de manera estable.

Para el 2013, la reducción del monto de la importación se debe principalmente a la caída del monto importado de otros rubros como productos químicos, productos alimenticios y productos textiles, y la caída de los precios del petróleo y sus derivados (BCR, 2013). En cuanto a esta última es la causa principal de la tendencia decreciente del monto monetario de las importaciones en el periodo 2013-2016. El resto de los sectores, diferentes al manufacturero, experimentaron incrementos que amortiguaron la reducción global de las importaciones.

El periodo 2013-2016 se ve caracterizado por el escaso dinamismo de las exportaciones; el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señala que después de la recesión del periodo 2008-

2009, la recuperación del comercio 2009-2011 y el posterior estancamiento del comercio entre agosto del 2011 y julio del 2014 el comercio mundial ha entrado en una fase de contracción, esto es concordante con la evolución del comercio de El Salvador, que para el 2015-2016 se contrajo, periodo en el cual las importaciones se redujeron en un 8.54% y las exportaciones en un 1.8%.

El periodo 2013-2016 se caracterizó por una recaída del comercio mundial no tan aguda, aunque sí más prolongada que la contracción ocurrida durante el colapso comercial provocado por la crisis financiera internacional de 2008-2009. Los dos factores que explican este desempeño: ha sido, los precios de las mercancías que han sufrido profundas variaciones negativas desde julio de 2014, aunque la caída comenzó a ralentizarse desde mediados de 2015, y al, crecimiento de los volúmenes de comercio ha venido desacelerándose desde el segundo trimestre del 2015 (BID, 2016).

Pese al desempeño que muestran las exportaciones e importaciones es importante tomar en cuenta aquellos países con los que se cuentan relaciones comerciales y el grado de importancia que puedan llegar a tener ante cambios en su economía a la economía salvadoreña.

2.2.1 Principales socios comerciales de El Salvador, periodo 2001-2016

A pesar de la existencia de factores adversos que han afectado la dinámica comercial del país tales como la contracción de la demanda externa, la volatilidad de los precios del petróleo y los desastres naturales ocurridos entre los años 2001 y 2016, los principales socios comerciales de El Salvador han encontrado un beneficio recíproco tras un crecimiento del mercado oferente y demandante producto de un régimen de comercio más abierto tras la aprobación de nuevos TLC y SGP.

Tabla 2. 1 Destino de las exportaciones de El Salvador, período 2001-2016 (en %).

País	Años			
	2001	2006	2011	2016
Estados Unidos (U.S.A.)	65.42	52.7	45.7	47.2
Guatemala	11.29	12.9	13.9	14.1
Honduras	6.44	11.1	13.2	13.7
Nicaragua	4.20	5.4	5.6	7.2
Costa Rica	3.30	3.3	4.0	4.6
Panamá	1.71	1.7	2.0	2.3
Federación De Rusia	1.71	0	0	0
Alemania	1.70	2.6	2.6	0
España	0	1.6	1.4	0.7
México	0	0	1.6	1.3
República Dominicana	0	0	0	1.5
Taiwán	0	0	0	0.7
Otros Países	4.23	8.66	9.96	6.67
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia tomando de referencia la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva (BCR).

Los países de la región Centroamericanos y Estados Unidos han sido los principales socios comerciales de El Salvador durante este periodo; cabe destacar que los países de la región a nivel centroamericano han ganado participación en el total de exportaciones (ver tabla 3.1), esto es así, debido a los esfuerzos de integración económica centroamericana³; aspecto que se dinamiza en 1961 con la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA). Desde 1995 bajo la meta fijada para alcanzar la Unión Económica entre los países, se ha perfeccionado la zona de libre comercio, eliminando la mayoría de los obstáculos al comercio intrarregional, entre ellos las barreras arancelarias y mejora de procesos en aduanas.

La gran mayoría de productos originarios de la región ingresaban libres de aranceles a El Salvador; sin embargo, dichos productos, debían cumplir con las normas de origen regionales para acceder a este beneficio⁴. Para el año 2009, el alto grado de participación de las importaciones de la región en las importaciones totales de El Salvador estuvieron influenciadas

³ La integración económica centroamericana es un medio para maximizar las opciones de desarrollo de los países centroamericanos y vincularlos más provechosa y efectivamente a la economía internacional.

⁴ A excepción de productos como el café sin tostar el cual está sujeto al pago de derechos arancelarios a la importación y el azúcar de caña que posee control de importación con un contingente libre de aranceles.

por la armonización de los aranceles externos en común de hasta un 95.7 %; por los esfuerzos realizados por instituciones como el Consejo de Ministros de Integración Centroamericana (COMIECO) para consolidar un robusto sistema arancelario en la región.

No obstante, la participación de Estados Unidos como receptor de las exportaciones ha concentrado las grandes industrias mediante ventajas obtenidas a través de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP) como la ICC posterior al año 2006, el TLC CAFTA-DR, principalmente la producción textil y productos alimenticios, esto lo constituye como el principal socio estratégico comercial con una participación promedio del 52.8% de las exportaciones totales entre los años 2001 y 2016.

Países que mantienen un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con El Salvador como es el caso de Rusia, han perdido peso en el total de exportaciones (ver tabla 2.1) para los años 2006, 2010 y 2016; no obstante, países como España, México, República Dominicana y Taiwán, mediante las entradas en vigor de Tratados de Libre Comercio (Unión Europea (2013), México (2011)), han ganado relevancia como principales países de destino de las exportaciones (ver tabla 2.1), de tal manera que han logrado ser parte del destino del 93.9% de las exportaciones para el año 2016.

El principal proveedor internacional de bienes y servicios de El Salvador es Estados Unidos a pesar de que su participación en el total de importaciones salvadoreñas se redujo en 16.8 puntos porcentuales para el año 2016 con respecto al 2001 (ver tabla 2.2). Tomando de referencia el 70% y 80% de las importaciones totales, la tabla 2.2 muestra como los países de origen de las importaciones han cambiado su participación en los cuatro años puntuales analizados (2001, 2006, 2011, 2016); tal es el caso para los países de Brasil, Panamá y Ecuador.

Además de Estados Unidos, entre los años 2006 y 2016, en promedio, los principales países de los cuales provienen las importaciones salvadoreñas son: China (10.64%). Guatemala (8.77%), México (7.76%), Honduras (4.26%), Costa Rica (2.62%) y Japón (2.50%); constituyendo así a los países de la región centroamericana como los proveedores más importantes de El Salvador seguidos por México y los países asiáticos como China y Japón.

Tabla 2. 2 Países de origen de las importaciones de El Salvador, período 2001- 2016 (en %).

Importaciones:				
País	Años			
	2001	2006	2011	2016
Estados Unidos (U.S.A.)	49.0	33.0	34.9	32.2
China	0	7.90	9.8	14.3
Guatemala	8.7	7.7	8.5	10.1
México	6.2	7.6	8.2	7.5
Costa Rica	3.3	2.7	2.7	2.5
Brasil	0	4.1	0	0
Panamá	2.7	0	0	0
Honduras	2.7	3.4	4.3	5.1
Ecuador	2.5	0	2.5	0
Japón	2.5	2.6	2.6	2.3
Nicaragua	0	0	0	2.6
Otros	22	31	27	23
Total	100	100	100	100

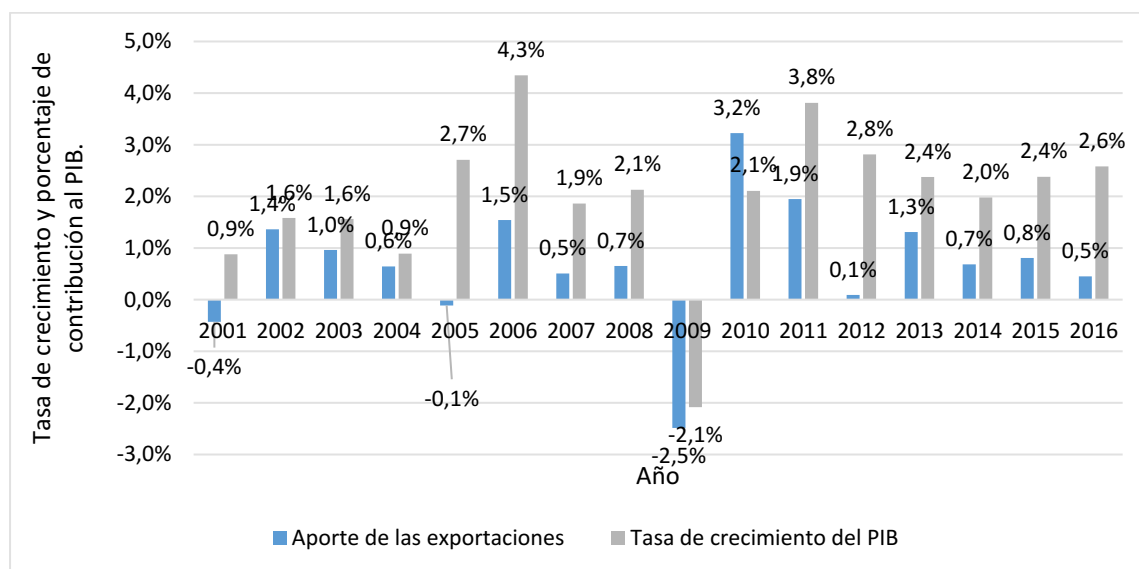
Fuente: Elaboración propia tomando de referencia la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva (BCR).

Todos los socios comerciales ya mencionados son puntos estratégicos de comercio ya que con ellos se puede visualizar aquellos mercados que aún no han sido cubiertos y obtener de ello una oportunidad, pero de todo el comercio que se tiene con ellos que tanto beneficia al PIB dicha dinámica, por ello en el siguiente punto se hace énfasis en el aporte del comercio internacional al crecimiento del PIB.

2.2.2 Aporte del comercio internacional al crecimiento del PIB.

En base a los datos del BCR, el crecimiento de la economía de El Salvador ha mantenido tasas promedio entre el 2% y 2.6% para los periodos 2001-2008 y 2010-2016 respectivamente. Tal como lo muestra el gráfico 2.3, el aporte de las exportaciones al crecimiento del PIB ha tenido un comportamiento cíclico en el periodo analizado, de tal manera que en años como el 2001, 2005 y 2009, la demanda externa solo produjo contracciones en las tasas de crecimiento del PIB. A pesar de que las tasas de crecimiento de las exportaciones son mayores a las del PIB para los años en análisis, las exportaciones en valores absolutos solamente representan entre el 25% y 28% del PIB para los años 2001 y 2016 respectivamente.

Gráfico 2. 3 Aporte de las exportaciones al crecimiento del PIB de El Salvador, período 2001-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de balanza comercial del BCR actualizados bajo la implementación del Sistema de Cuentas Nacionales 2008.

Este comportamiento se debe a muchos factores, tales como la concentración de las exportaciones hacia Estados Unidos de casi el 50% en relación al total de exportaciones, la diversificación limitada del tejido exportador concentrada principalmente en la industria textil producto del aprovechamiento de los estímulos de ampliación de la ICC⁵ hasta el año 2005 y la puesta en vigor del TLC CAFTA-DR a partir del año 2006, las políticas e incentivos fiscales concedidas a estas industrias y la ampliación de nuevos tratados de libre comercio donde los países demandantes no superan el 2% de la oferta exportable hasta el año 2016, han permitido que la dinámica de las exportaciones esté determinada por las variaciones de la economía de Estados Unidos; si bien las tasas de crecimiento del PIB entre 2001 y 2016 han sido compensadas por la contribución del consumo privado y la formación bruta de capital, la dinámica de las exportaciones implica la pérdida de más de dos puntos porcentuales en el crecimiento de la economía.

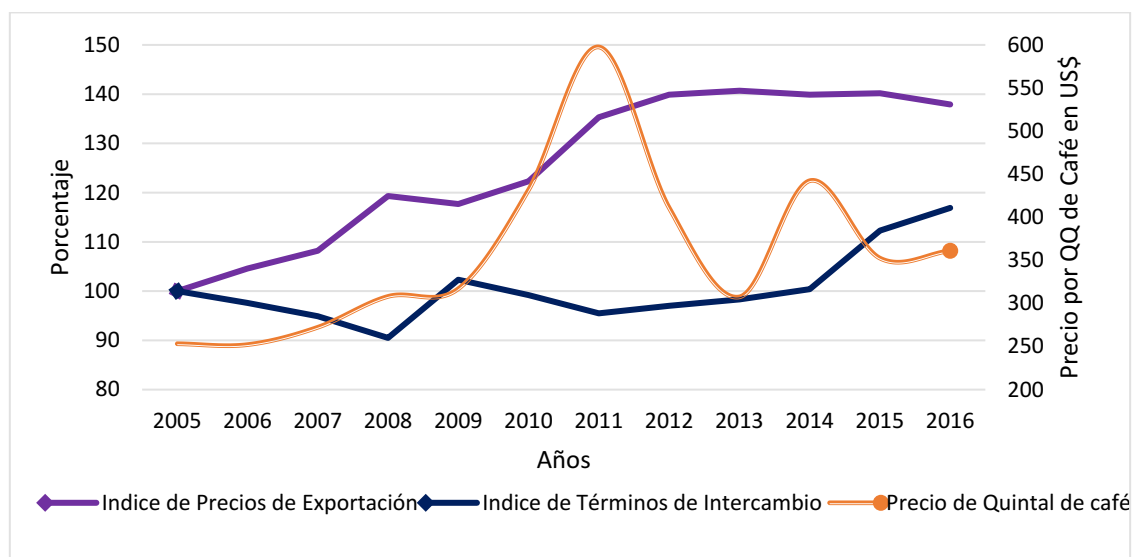
2.2.3 Términos de Intercambio del comercio exterior de El Salvador.

Los Términos de Intercambio (TI) son una expresión que mide la relación del intercambio entre la canasta de bienes que un país exporta con aquella de bienes importados por el mismo país,

⁵ Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

considerando el efecto precios ajustados en un año base (Durán Lima & Alvarez, 2013). El TI constituye una herramienta útil para determinar cómo ha evolucionado la capacidad de compra de las exportaciones realizadas al resto del mundo⁶.

Gráfico 2. 4 Índice de Precios de Exportación e Índice de Términos de Intercambio de El Salvador (Año base 2005) y Precios de Café Árabe en US\$. Periodo 2005-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR, datos de café obtenidos del Banco Mundial.

La consideración de los precios de las canastas de bienes exportadas e importadas es de gran importancia al momento de realizar evaluar el impacto de los flujos comerciales en la economía nacional, una mejora en los TI implica que, dado un monto de exportaciones, es posible importar una cantidad mayor de bienes, se habla de deterioro de los TI cuando la cantidad de bienes que se pueden importar es menor.

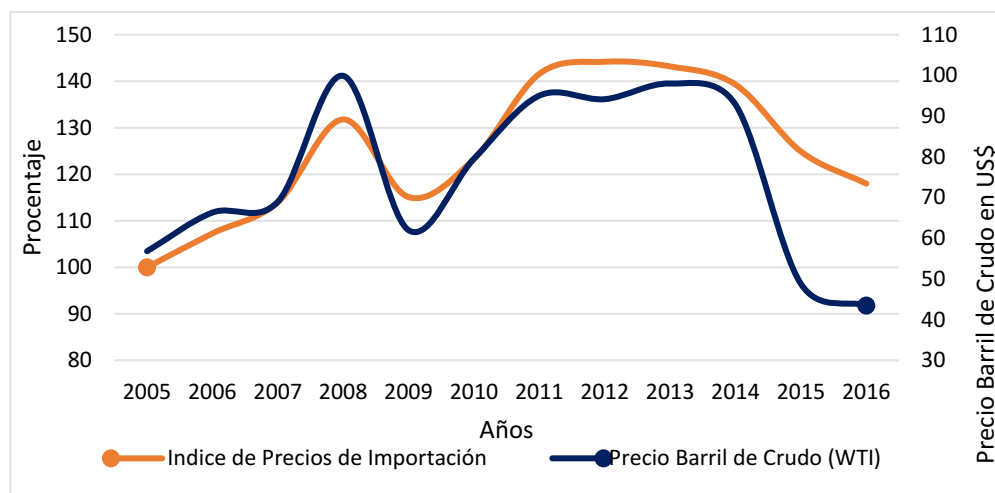
En el caso de economías pequeñas, como El Salvador, un alto grado de concentración de sus exportaciones en pocos productos como textiles, café y azúcar lo hace vulnerable a shocks de precios internacionales (principalmente tratándose del café y azúcar), un deterioro extendido a lo largo del tiempo puede tener consecuencias negativas en los sectores económicos

⁶ El Índice de Términos de Intercambio se calcula:

$$\text{Índice de Términos de Intercambio} = \frac{\text{Índice de Precios de Exportación}}{\text{Índice de Precios de Importación}}$$

relacionados teniendo efectos en el empleo, consumo, precios e ingresos reales, sin embargo, una evolución de los TI favorables pueden dinamizar la economía nacional⁷.

Gráfico 2. 5 Índice de Precios de Importaciones (Año base 2005) de El Salvador y precio del petróleo crudo (WTI), periodo 2005-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, datos de Petróleo obtenidos de CME Group (WTI, Brent)

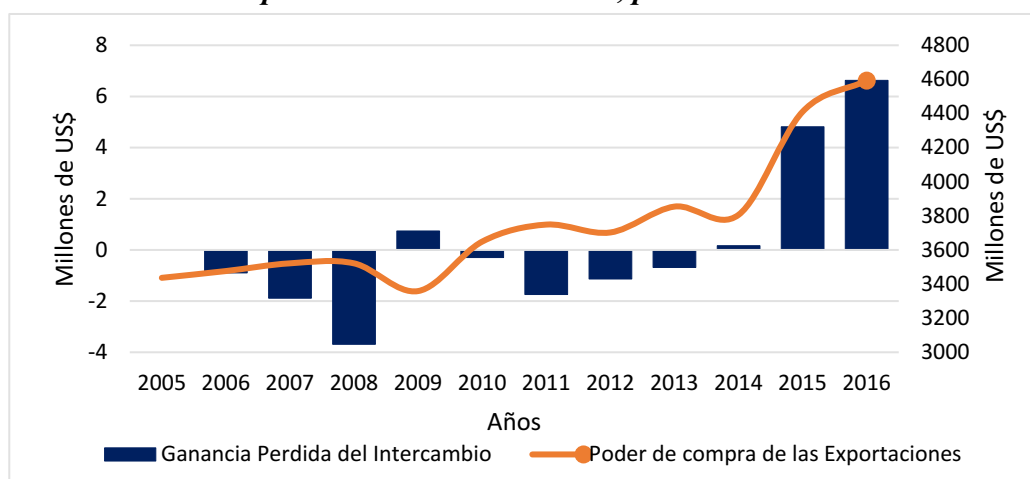
Como se observa en el gráfico 2.5 en El Salvador en el periodo 2005-2008 los TI se deterioraron en un 9.5%, esto debido, principalmente, a que el Índice de Precios de Importación (IMP) el cual está correlacionado con los precios internacionales del petróleo, esto por el peso que tiene la factura petrolera en las importaciones nacionales. En dicho período los precios internacionales del petróleo subieron en un 75.87% como se muestra en el gráfico 2.5 principalmente debido a la invasión en Irak, el conflicto Israel – Líbano y la especulación, luego del shock en los precios durante la crisis financiera y la posterior caída de los precios, la sobreoferta de petróleo y las reducciones de precio que realizó Arabia Saudí han hecho que el precio del petróleo caiga desde el 2013, posicionándose para el 2016 en los \$43.46 por barril,

⁷ Broda (2004) encontró que aproximadamente el 33% de las fluctuaciones del producto en las economías en desarrollo con régimen de tipo de cambio fijo pueden ser explicadas por perturbaciones en los términos de intercambio (Hernández Henao, 2013); estos efectos se realizan a través de los mecanismos de transmisión, estos varían de acuerdo a la realidad y estructura de la economía interna de un país, en El Salvador un ejemplo base es el incremento en los costos que tienen las empresas por un alza en los precios internacionales de los insumos que importan, lo cual un deterioro prolongado afectará en las decisiones de las inversiones y la generación de empleo, afectando finalmente el PIB y los ingresos reales, ya que estos incrementos de costos se materializan en la inflación al consumidor final del bien.

es así como las distintas fluctuaciones posteriores en el IMP tienen la misma causa principal y han permitido la mejora en los TI de El Salvador.

Por otra parte el Índice de Precios de Exportación (IPX) ha tenido crecimiento en un 37.9% en el periodo 2005-2016, durante el periodo 2005-2008 los productos no tradicionales ganaron importancia en las exportaciones salvadoreñas y la maquila tenía una participación secundaria, sin embargo la dinamización de la industria textil durante los años posteriores ha hecho que ganen peso en las exportaciones y por ende teniendo un mayor impacto en el IPX, es por ello que a pesar de las grandes fluctuaciones en los precios de los productos tradicionales como el café, azúcar, entre otros, estos no han tenido impacto significativo en el IPX, el cual refleja una dinámica constante durante el periodo 2005-2012, por otra parte, para el periodo 2013-2016 la reducción del IPX en un 1.99% , de igual forma, debió a la caída en los precios de petróleo.

Gráfico 2. 6 Índice de “ganancia/pérdida del intercambio” e índice de poder de compra de las exportaciones de El Salvador, periodo 2005-2016.



Fuente: Cálculos propios en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

En cuanto al Poder de Compra de las Exportaciones (PCX)⁸ como se observa en el gráfico 2.6 en el eje secundario, se observa un incremento progresivo en todo el periodo teniendo una ganancia de un 33.35%, es decir, con el mismo monto de exportaciones se costea un 33.35% más en productos de importación con los precios del 2016, esto debido a dos causas principales,

⁸ La fórmula para calcularla es: $PCX = \frac{X}{IPM} * 100$; donde IPM es el Índice de Precios de Importación y X es el monto nominal de las exportaciones

la primera es la reducción del monto de las Importaciones producto de la caída de los precios del petróleo y segundo al incremento sostenido de los precios de exportación.

La Ganancia (Pérdida) del Intercambio⁹ es una medida para identificar el poder de compra del Producto Interno Bruto, se habla de una ganancia o pérdida del intercambio; luego de una pérdida que llegó a los US\$3.68 millones en el 2008 el poder de compra del PIB se ha incrementado principalmente desde el 2014 año desde el que se han tenido ganancias del intercambio, para el 2016 las ganancias del comercio internacional ascendió a un monto de US\$6.62 millones, dichos resultados están en concordancia con las mejoras en los TI, el incremento sostenido de las exportaciones y la caída de las importaciones (debido al efecto de los precios de petróleo).

Teniendo en cuenta todo este esquema general del comportamiento de la economía salvadoreña en el comercio internacional, se destaca la importancia que posee el sector externo dentro de la economía aportando con ello un promedio de 1.2% al crecimiento del PIB. Tomando en consideración aquellos países con los que se cuenta con relaciones comerciales, se reconoce que Estados Unidos representa el 47% de las exportaciones, siendo el socio comercial más importante por ello se analizará en el siguiente apartado las relaciones bilaterales bajo el esquema del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR y su impacto en la economía salvadoreña.

2.3 DINÁMICA DEL COMERCIO BILATERAL ENTRE EL SALVADOR Y ESTADOS UNIDOS.

En este apartado se analiza las relaciones comerciales bilaterales entre Estados Unidos y El Salvador en el marco del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR, durante el periodo 2001-2016, considerando los siguientes puntos: dinámica del comercio exterior con Estados Unidos, índice de apertura comercial, sectores y productos principales, concentración de la estructura del comercio y participación de mercado y participación empresarial en el comercio con Estados Unidos.

⁹ La fórmula para calcularla es: $G(P)I = \frac{X-M}{IPM} - \left(\frac{X}{IPX} - \frac{M}{IPM}\right)$; donde IPM e IPX es el Índice de Precios de Importación y Exportación respectivamente y X y M es el monto nominal de las exportaciones e importaciones respectivamente.

2.3.1 Dinámica del comercio exterior, periodo 2000-2016 (con Estados Unidos).

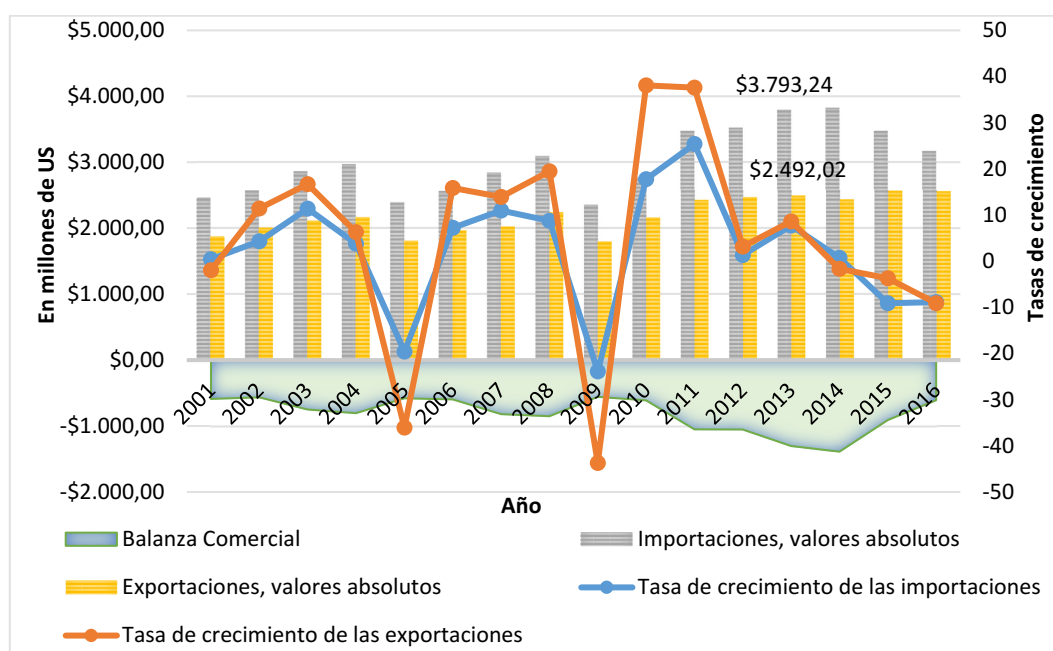
Las ventajas del comercio con Estados Unidos mediante los regímenes de política comercial adoptados por El Salvador, tales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), y CAFTA-DR ha permitido que tanto las importaciones como las exportaciones hayan cobrado dinamismo desde los años de 1994 y 2006 respectivamente.

De acuerdo con las cifras de comercio exterior del BCR, la dinámica comercial entre El Salvador y los Estados Unidos ha implicado un déficit permanente en la balanza comercial (ver gráfico 2.7), para el año 2016, dicho déficit ascendió a US\$608.19 millones en contraste con los US\$589.13 millones registrados en el año 2001; es decir, el déficit solo ha aumentado un 3.25% (US\$19.06 millones) en 16 años, exceptuando el mayor déficit reflejado en el año 2013 en el cual el incremento en los precios del petróleo y sus derivados profundizaron el déficit en un 220.87% respecto al año 2001.

Tanto las importaciones como las exportaciones fueron más dinámicas entre los años de 1994 a 1999; en dicho periodo, las tasas de crecimiento de las exportaciones oscilaron entre el 40% y el 20% en contraste con años posteriores entre 2001 y 2008 donde no han superado el 10% de crecimiento anual (ver gráfico 2.7). Es decir que, aunque el comercio bilateral se haya incrementado en valores absolutos, no necesariamente ha representado una mayor dinámica comercial, más bien, representan la persistencia de escenarios de contracción del comercio cada vez más prolongadas, determinadas principalmente por el crecimiento económico de los Estados Unidos y las contracciones de la demanda y oferta exportable de ese país.

Las exportaciones e importaciones sufrieron una caída del 19% y 23% para el año 2009 respectivamente producto de la crisis financiera a nivel mundial. Si bien para el año 2010, el comercio bilateral se recuperó creciendo a tasas del 20% y 17% para las exportaciones e importaciones respectivamente, esta recuperación no ha sido sostenible hasta el año 2016, ya que el comercio bilateral entró en una fase de estancamiento y contracción, de tal manera que las importaciones registraron una tasa media de crecimiento del -1.6% y las exportaciones de 1.10% entre los años 2012 y 2016.

Gráfico 2. 7 Dinámica de las exportaciones e importaciones entre El Salvador y Estados Unidos periodo 2001- 2016. (En mill US\$).



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de comercio exterior del BCR.

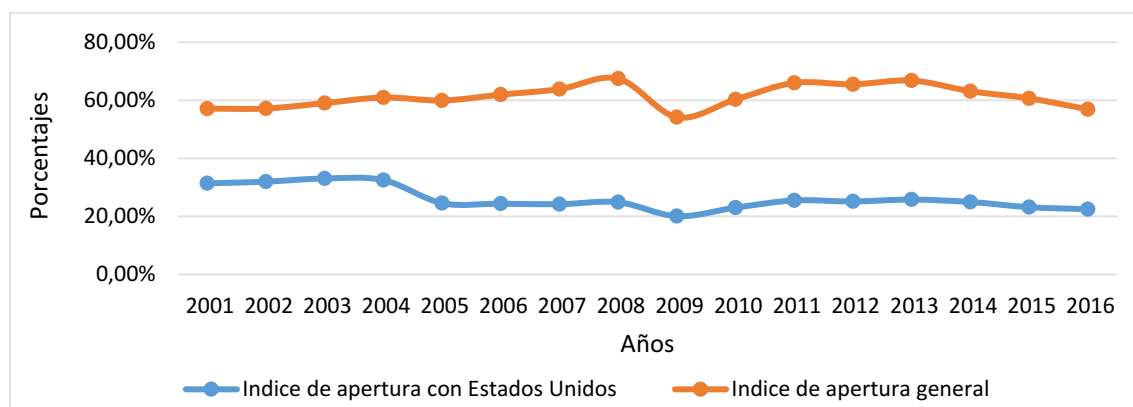
Si bien la dinámica comercial de El Salvador con los Estados Unidos no ha sido muy favorable para el periodo 2001 -2016 con relación a la dinámica comercial de la década de 1990 -2000, es necesario especificar a detalle la competitividad que las exportaciones han adquirido en el mercado estadounidense mediante el análisis de indicadores de comercio internacional más robustos; esta actividad se desarrolla a partir del apartado 2.2.

2.3.2 Apertura comercial

Se denomina apertura comercial a la capacidad de un país de transar bienes y servicios con el resto del mundo (Díaz Almada, 2009), es por ello que por medio del grado de apertura comercial¹⁰ se indica la influencia que tiene el comercio internacional para la economía salvadoreña, así como para un caso particular con Estados Unidos.

¹⁰ Índice de apertura comercial es calculado mediante la siguiente formula: $(\text{exportaciones} + \text{importaciones}) / \text{PIB}$

Gráfico 2. 8 Índice de apertura comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos, periodo 2001-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

El índice de apertura comercial de El Salvador con respecto al resto del mundo para el 2001 fue de 57.13% indicando que más de la mitad de la producción se destinaba a las exportaciones e importaciones, impulsado por la demanda interna de bienes extranjeros y un sector exportador especialmente concentrado en el sector maquilas, así como políticas comerciales que hacían énfasis en las necesidad de orientar la capacidad productiva hacia el extranjero según lo expresado en el plan quinquenal 1999-2004, para el 2006 el índice solo mostró una reducción en 0.2 puntos porcentuales, sin embargo la reducción percibida desde el 2013 está directamente relacionada a la caída en los precios del petróleo.

Para el caso concreto de Estados Unidos y El Salvador el índice es de 31.39% para el año 2001 lo que representa un nivel de apertura significativo pese a ello vale la pena comparar que El Salvador es más abierto a nivel general (con todos los países) que en relación solo a la economía estadounidense.

El comportamiento del índice de apertura, posterior al TLC CAFTA-DR a partir del año 2006, reflejó una reducción de 6.99% con respecto al índice de apertura registrado en el año 2001; para el periodo 2006-2010, el índice de apertura promedio fue de 23.32% a diferencia del registrado en el periodo 2011-2016 que fue de 24.52% (ver anexo 2), aunque el índice no representa un porcentaje significativo, El Salvador es un país vulnerable ante los cambios económicos que afectan a Estados Unidos, una evidencia de ello es la crisis del año 2009, que afectó tanto las importaciones como las exportaciones hacia dicho país. Con la implementación de tratados comerciales con más países y la mayor cantidad de países con los que El Salvador

tiene relaciones comerciales¹¹, el porcentaje de las exportaciones totales destinadas hacia Estados Unidos se ha reducido de un 65% a un 47% entre los años 2001 y 2016, pese a ello, Estados Unidos sigue siendo un socio comercial estratégico. Otro aspecto importante a tomar en cuenta en el análisis de participación y apertura comercial es la identificación de cuáles son los productos y sectores que han incrementado su participación en el comercio internacional producto de la entrada en vigor del TLC CAFTA-DR.

2.3.3 Principales productos de exportación e importación hacia los Estados Unidos.

La estructura de las exportaciones de El Salvador ha tenido una transformación en los últimos 10 años, pasando de tener una concentración de las exportaciones en productos tradicionales como el café, azúcar y algodón, a tener una estructura comercial con una alta participación de productos de maquilas. El modelo agroexportador fue la principal fuente de divisas en la economía salvadoreña a través del comercio exterior, hasta el surgimiento del fenómeno de migración de la población durante la guerra civil en los 80's y el incremento sostenido de las remesas familiares; participación en las exportaciones hacia Estados Unidos de un 62% en 1980 a un 43% en 1990, y en el 2001 tan solo un 3.6%.

Esta reducción en la participación de los productos tradicionales se debe al surgimiento y desarrollo de la industria textil en El Salvador desde el año 1974, cuando se comienza el proyecto de la primera zona franca de El Salvador en San Bartolo, las medidas e incentivos fiscales que proveen las zonas francas impulsó el desarrollo y establecimiento de más maquilas, para el año 2000 se contaban con 8 zonas francas (Margarita Quintana, Deras Robles, & Torres, 1999).

¹¹ Según datos del BCR para el año 2001 se contaba con relaciones comerciales con 78 países, para el año 2005 se tenían relaciones con 100 países y para el año 2016 la cantidad ascendió a 139 países como destino de exportación

Tabla 2. 3 Participación porcentual de los principales productos de exportación de El Salvador hacia Estados Unidos (en %).

Productos	Años			
	2001	2006	2010	2016
Textiles y prendas de vestir	72	74	72	75
Café	4,7	3,2	3,7	1,6
Productos alimenticios	6,3	11	2,5	3,4
Maquinaria y Electricidad	4,2	5,5	7,9	7,6
Reino animal	3	1,15	0	0
Productos del Reino Vegetal	2	0,08	1,2	1
Productos de papel:	1,7	0	0	0
Metales	1,3	0	0	0
Azúcar	0	0	3	2,4
Metales Preciosos	0	0	4,3	0

Fuente: Elaboración propia en base a *The Observatory of Economic Complexity*. Consultar:

<http://atlas.media.mit.edu>.

Debido al dinamismo mostrado por la industria textil en el comercio mundial, el país se enmarcó en el proyecto de construir corredores industriales con la finalidad de atraer la inversión de la industria que se estaba proliferando, el objetivo a nivel regional de dichas medidas era lograr la inserción de estas regiones a los mercados mundiales, se crearon las zonas francas administradas por los gobiernos, que en definitiva permitían disminuir el desempleo en las regiones urbanas y, atenuar los efectos negativos de un modelo de industrialización en decadencia (Margarita Quintana, Deras Robles, & Torres, 1999).

Las maquilas en el año 1990 solo representaban un 4.1% de las exportaciones hacia Estados Unidos, como se muestra en la Tabla 2.3, dicha situación cambió para el 2001 en donde la industria textil aumento su participación a 72% de las exportaciones y un 75% para el 2016. Otros rubros como productos alimenticios, azúcar, productos de origen animal y maquinas han mantenido una participación relativamente baja, pero a través de la apertura que ofrece el TLC CAFTA-DR han mantenido participación en los mercados estadounidenses.

Las importaciones de El Salvador se encuentran diversificadas, para el 2016 el 51% correspondían a textiles, la factura petrolera y minerales, máquinas y electrónicos, situación similar a la del año 2001 en el que estos representaban el 46.1%. Como se muestra en la Tabla 2.4 las importaciones también tienen una alta representatividad los productos alimenticios, de origen animal y vegetal, con un 12.4% para el año 2016 y un 13.3% para el año 2001.

Tabla 2. 4 Principales productos importados para El Salvador desde Estados Unidos (en %).

Grupo de Productos	Años			
	2001	2006	2010	2016
Textiles y prendas de vestir	15	30	23	16
Minerales y Petróleo	6,5	9,6	15	20
Productos alimenticios	6,3	3,7	5,1	5,9
Maquinaria y Electricidad	25	20	18	15
Productos del Reino Vegetal	7	6	6,5	6,4
Productos Químicos	7,1	6,4	8,5	6
Transporte	8,7	4,6	3,1	5,3
Plásticos y Caucho	6,6	6,3	7,2	6,4
Productos de Papel	6,7	5,1	4,7	4,7

Fuente: Elaboración propia en base a *The Observatory of Economic Complexity*. Consultar:

<http://atlas.media.mit.edu>

Las importaciones salvadoreñas se caracterizan por tener un alto grado de diversificación, a diferencia de las exportaciones, las cuales se encuentran concentradas en 3 rubros principalmente como se explicó anteriormente, las importaciones abarcan desde productos como refinados de petróleo, prendas de vestir, alimentos, aparatos tecnológicos y maquinaria, así como equipo de transporte y automotores, productos como frutas, vegetales etc.

2.3.4 Concentración de la estructura del Comercio Exterior de El Salvador

Una de las características principales de las economías dependientes es la tendencia a la especialización de las economías en la producción y exportación de una gama reducida de bienes, que a su vez son característicos de la región, por ejemplo, el café, azúcar y algodón durante los 70's y 80's en El Salvador, en los que el modelo económico agroexportador concentraba las exportaciones en dichos productos. Esto, a su vez es contrario a lo que sucede con las importaciones, las cuales tienen una tendencia a la diversificación y son generalmente productos industriales de consumo, capital y tecnología.

El análisis de la evolución de la concentración y diversificación del comercio exterior de El Salvador para los años 2001, 2006, 2011 y 2016, presenta resultados similares. En la tabla 2.5 se muestra los resultados obtenidos mediante la aplicación del Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl Hirschmann) a los datos de comercio exterior de El Salvador para dicho periodo.

Tabla 2. 5 Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl Hirschmann) de las Exportaciones e Importaciones de El Salvador¹²

DESTINO		2001	2006	2011	2016
EXPORTACIÓN	EE. UU	0,058	0,377	0,330	0,430
	MUNDO	0,333	0,144	0,104	0,130
IMPORTACIÓN	EE. UU	0,059	0,048	0,066	0,072
	MUNDO	0,074	0,038	0,044	0,030

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE, ONU.

Por lo cual, estableciendo que Estados Unidos es un socio comercial principal, caracterizado como un país desarrollado (es decir del Centro) y El Salvador como un país en desarrollo (periférico); las características antes mencionadas de una tendencia a la especialización se cumplen, en primero lugar el IHH es de 0.0589 para el 2001 (es decir como un mercado diversificado), sin embargo, en los dieciséis años posteriores las exportaciones hacia Estados Unidos se encuentran aún más concentradas, siendo el índice IHH de 0.43 para el 2016, esto debido al incremento que ha tenido la exportación de un grupo reducido de productos, en mayor medida los textiles (los cuales representan un 78% de las exportaciones), alimentos y químicos hacia Estados Unidos.

En cambio, las exportaciones hacia el mundo se encuentran moderadamente concentradas, mostrando un descenso en el Índice HH durante todo el periodo (para el 2001 el IHH fue de 0.14, en cambio para el 2016 es de 0.13), los textiles representan un 47%, el 13% son en alimentos procesados, el 14% lo constituyen aparatos electrónicos, equipos y materiales de construcción y otros productos agrícolas, siendo estos los grupos de productos más representativos, lo cual constituye una diferencia sustancial respecto a la estructura comercial con Estados Unidos.

Por otra parte, las importaciones desde Estados Unidos y el mundo, son diversificadas según el IHH, las importaciones desde el mundo muestran un mayor grado de diversificación en todo el periodo (el IHH pasó de 0.074 en el 2001 a 0.03 en el 2016), al contrario de las importaciones

¹² Los parámetros de lectura de la información que proporciona dicho índice son que para un índice mayor de 0.18 se considera un mercado como “concentrado”. Entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado”, mientras el rango entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”.

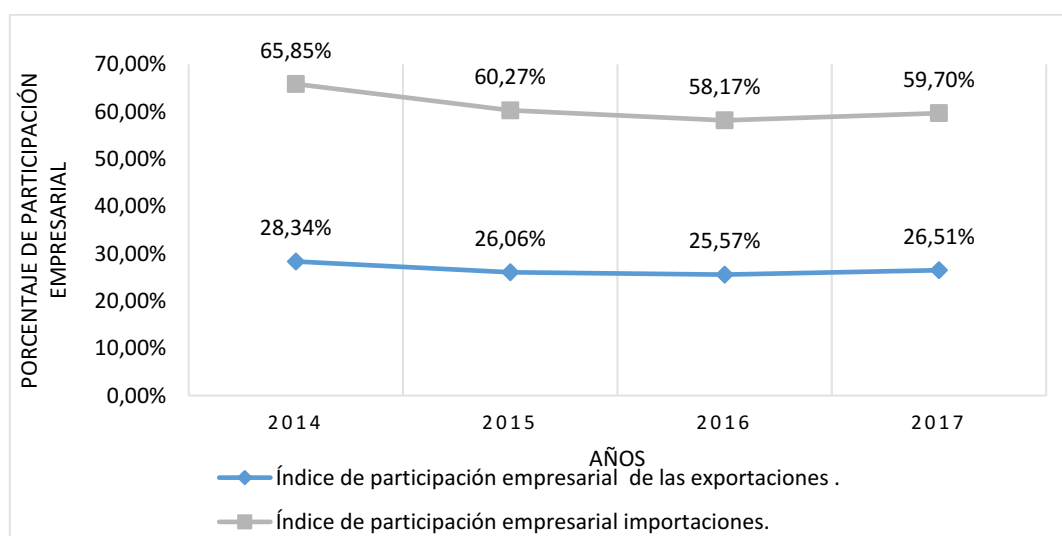
desde Estados Unidos con un leve incremento de IHH de 0.012 en todo el periodo. Los cambios reflejados están relacionados al incremento en el monto de importaciones de combustibles y textiles.

2.3.5 Participación empresarial y participación de mercado en el comercio con Estados Unidos.

Uno de los indicadores para medir la dinámica de los principales agentes económicos de un país y su participación en el comercio internacional es el nivel participación empresarial de las exportaciones. Al dividir el número de empresas salvadoreñas que incursionan en el mercado de Estados Unidos con relación al total de empresas exportadoras se comprobó que la participación empresarial es cada vez menor. Al darle seguimiento al nivel de participación empresarial tanto en las exportaciones como importaciones (ver gráfico 2.9) se observa una tendencia a la baja entre los años 2014 – 2017 del 1.83 y 6.15 puntos porcentuales de la participación empresarial en las exportaciones e importaciones respectivamente.

Esto puede estar directamente relacionado y explicado con la diversificación de destinos y orígenes de los productos que año con año se expanden mediante la firma de acuerdos comerciales, esfuerzos por la integración económica y aduanera y otra acción de política comercial que El Salvador está ejecutando de la exportación y precios accesibles para las empresas debido a las reducciones de las restricciones al libre comercio.

Gráfico 2. 9 Índice de participación empresarial en el comercio con Estados Unidos, periodo 2014 – 2017.



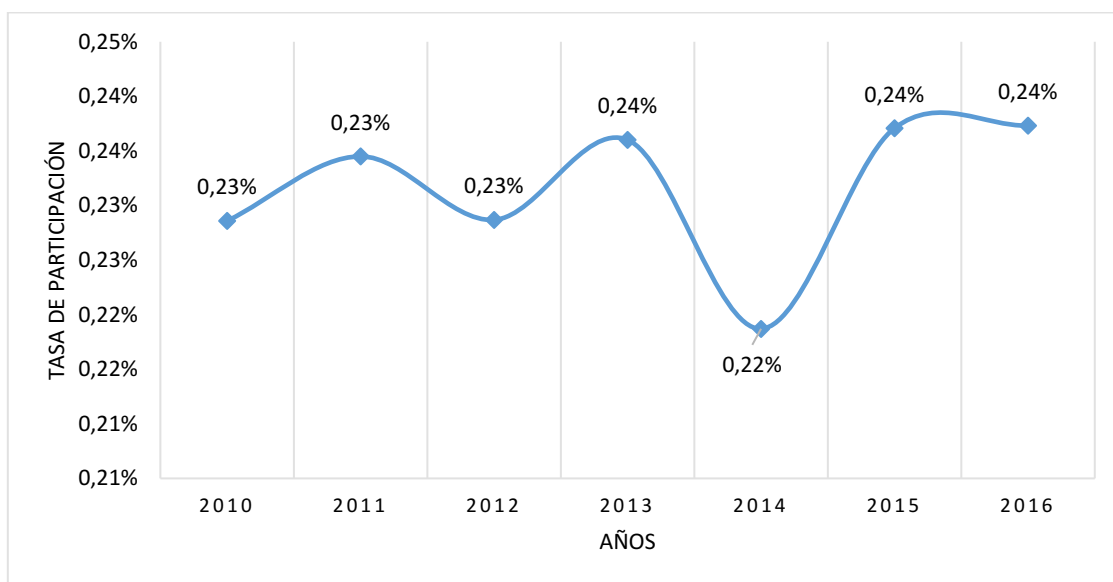
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de comercio de la Corporación de Exportadores de El Salvador.

A pesar de este patrón de participación empresarial, Estados Unidos no deja de ser un nicho de mercado para la industria salvadoreña; ya que, el 25% del total de empresas que exportan aprovechan las ventajas del TLC CAFTA- DR, particularmente porque han generado márgenes de venta de entre mil a 10 mil dólares al año hacia dicho socio comercial.

Si bien el indicador de participación empresarial en el mercado de Estados Unidos mostró una tendencia a la baja para los años 2014 al 2016, esto no fue un factor para que las empresas ganaran competitividad en las exportaciones ante un incremento de su participación de mercado del 0.22% al 0.24% para los años 2014 y 2016 respectivamente (ver gráfico 2.10).

Esta participación de mercado indica que en promedio el país ha generado una posición competitiva del 0.23% entre los años 2010 y 2016. Cabe mencionar que, aunque el indicador de participación de mercado ha crecido, este no logra representar el 1% de las importaciones de Estados Unidos. Tomando en cuenta los 99 capítulos del Sistema Armonizado Internacional generados por CONTRADE – ONU, se ha logrado identificar los sectores comerciales de El Salvador con mayor importancia en el comercio internacional en referencia a los sectores meta de Estados Unidos.

Gráfico 2. 10 Participación de mercado de las exportaciones totales de El Salvador en las importaciones totales de Estados Unidos, periodo 2010 – 2016.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CONTRADE – ONU.

Los sectores de la industria textil poseen una alta posición competitiva dentro de las importaciones de maquila de Estados Unidos (ver gráfico 2.10), determinada principalmente por los altos márgenes de venta hacia dicho país y la prevalencia de incentivos internos concedidas a estas industrias para el periodo analizado. A pesar de ello, existen sectores que reflejan una oportunidad para redireccionar las actividades productivas del país al comercio bilateral, ya que poseen una participación de mercado considerable; esto a su vez permitiría a nuevas industrias ser altamente competitivas debido al posicionamiento que han logrado estos sectores emergentes en el periodo de 2010 al 2016. Sin embargo, este planteamiento no es del todo contundente al evaluarlo por medio del Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Vollrath desarrollado en la siguiente sección.

2.4 COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR HACIA ESTADOS UNIDOS.

En este apartado se aborda el tema de competitividad, la cual, como se mencionó en el capítulo 1, la teoría de la competitividad sistémica define como competitividad "auténtica" a la capacidad para incrementar o mantener la participación de las empresas en los mercados, al tiempo que se registra un aumento paralelo del nivel de vida de la población, dicha participación se estudia a través de los flujos comerciales de bienes y servicios. En el presente apartado, mediante la utilización del Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Vollrath se presentan cuáles son los sectores o grupos de productos que muestran una participación con ventajas comparativas en el resto del mundo y en el caso específico de Estados Unidos de Norteamérica.

2.4.1 Posición competitiva de los productos de El Salvador frente al mundo y Estados Unidos.

La ventaja comparativa es una doctrina atribuible a David Ricardo que, en el marco del comercio internacional, sostiene que los países deben dedicarse a la producción de aquellos bienes para los cuales tienen condiciones más favorables. De esta especialización y el comercio surgirá un incremento general del bienestar (Rodríguez, 2009). Es decir, el grado de especialización que posee una economía en la exportación de ciertos productos con ventajas comparativas, que a la vez guarda relación con la estructura productiva y con la existencia de

factores y entornos positivos, tendrá como resultado una producción proporcionalmente mayor en ciertos productos más que en otros y mayor competitividad en los mercados internacionales.

Por lo que identificar de manera preliminar los sectores económicos o grupos de productos que muestran un grado de ventaja relativa sobre otros productos y sobre otros países en materia de comercio internacional, se encuentra dentro de los primeros pasos para determinar el grado de éxito que puede tener una empresa exportadora tanto a nivel nacional como en mercados internacionales, y con más importancia, el grado de eficacia que tendrán las políticas económicas en materia de comercio internacional.

Balassa (1965) fue el primero en preguntarse si era posible inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio en el mundo real y acuñó el término de "ventaja comparativa revelada", para indicar que las ventajas comparativas pueden ser reveladas por el flujo actual del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado (Arias Segura & Segura Ruiz, 2004, pág. 3).

Tabla 2.6 Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Vollrath por Sectores Económicos de El Salvador, período 2001-2016.

Grupos de Productos	2001	2006	2011	2016
Calzado	-0,193	-0,486	-0,218	-0,202
Combustibles	-0,689	-0,770	-0,805	-1,025
Cueros y pieles	-0,054	-0,013	-0,252	-0,275
Madera	-0,059	0,097	0,715	0,466
Maquinaria y electricidad	-0,267	-0,243	-0,271	-0,281
Metales	-0,371	-0,202	-0,104	-0,279
Minerales	-0,347	0,050	-0,114	-0,022
Piedras y vidrio	-0,214	-0,290	0,285	-0,050
Plástico o caucho	-0,651	-0,590	-0,374	-0,197
Productos alimenticios	1,065	3,025	1,173	1,659
Productos químicos	-0,530	-0,580	-0,819	-0,719
Reino animal	-0,486	-1,031	-1,095	-1,331
Reino vegetal	0,299	0,967	2,051	-0,624
Textiles y prendas de vestir	0,213	14,391	11,865	15,146
Transporte	-0,412	-0,410	-0,334	-0,442
Varios	9,821	-0,457	-0,027	-0,172

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de WITS, Banco Mundial.

El Índice de Ventaja Comparativa Revelada es una herramienta para medir la competitividad de un país a través de las ventajas que posee, el índice propuesto por Vollrath (1991)¹³, es el que se utiliza en el presente estudio para identificar los sectores que poseen ventajas de exportación en El Salvador¹⁴, utilizando la agrupación de productos por sector sobre la base de la clasificación de sectores en el Sistema Armonizado (SA) 1998/1992, en el anexo 3 se detallan las agrupaciones de las cuentas del SA.

Se dice que los países pueden obtener mayores beneficios del comercio en la medida que exporten aquellos bienes para los cuales tienen ventaja comparativa e importen aquellos para los que tienen desventaja comparativa. La determinación empírica de si un país tiene o no ventajas comparativas ayuda a orientar la inversión y el comercio y, por consiguiente, a tomar mayor ventaja de las diferencias que existen del lado de la demanda y de la oferta internacional de productos y factores de producción. (Arias Segura & Segura Ruiz, 2004, pág. 2)

En la tabla 2.6 se muestran los resultados del Índice de Ventajas Comparativa de Vollrath (IVH)¹⁵ para el comercio global de El Salvador, los resultados muestran que en el 2016 los 5

¹³ El Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de acuerdo con Vollrath (1991), define la ventaja comparativa revelada global (VCR) de un país (i), para un producto determinado (a), es igual a la ventaja comparativa revelada por exportaciones (VCE) menos la revelada por importaciones (VCI); tal como se expresa en la siguiente formula:

$$VCR_a^i = VCE_a^i - VCI_a^i \quad ; \quad VCE_a^i = (X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r) \quad VCI_a^i = (M_a^i / M_n^i) / (M_a^r / M_n^r)$$

X y M son exportaciones e importaciones respectivamente; la i se refiere al país de análisis, la r se refiere al mundo menos el país en análisis, mientras que n se refiere al comercio de todas las mercancías menos la mercancía a. (Arias Segura & Segura Ruiz, 2004)

¹⁴ Algunas características deseables identificadas por Vollrath en estos indicadores son las siguientes:

i) Por su construcción basada en dos productos y dos países, son consistentes con la teoría neoclásica y se aproximan más a una verdadera medición de las ventajas comparativas. (ii) Son más consistentes con el fenómeno real del comercio bilateral (two – way), y, (iii) Son más adecuados para analizar productos con altos niveles de agregación por el balance de las dimensiones de oferta y demanda para la medición de ventajas comparativas. Por consiguiente, cuando se abstrae el resultado de los índices de las influencias distorsionantes de política, las mediciones se acercan mucho a las ventajas comparativas reales.

¹⁵ El Criterio de lectura del Índice de Vollrath es que para un IVCR mayor a cero indica que ese sector es competitivo respecto al mundo, y un IVCR menos a cero indica que ese sector posee desventajas competitivas.

sectores competitivos¹⁶ son: Textiles, madera, alimentos, plásticos o caucho, y minerales (los productos minerales si bien muestran una desventaja relativa su dinámica hace que se encuentre dentro de los principales sectores), en la figura 2.1, se detallan los resultados para dichos sectores.

En cuanto a la dinámica de las ventajas comparativas en todo el periodo, los sectores con crecimiento en sus ventajas comparativas respecto al año 2001 son: Textiles (70.26%), madera (el cual pasó de un IVCR en el 2001 de -0,059, a un IVCR de 0.466 en el 2016), minerales (94%) metales (25%), plásticos y caucho (70%) y productos alimenticios (56%).

A un nivel más detallado, es decir por capítulo del Código Arancelario, dentro de los 10 productos más competitivos se encuentran los correspondientes a la industria textil, (Cap. 61, 62,63) los cuales como se ha descrito, en secciones anteriores, forman parte importante dentro de las exportaciones hacia Estados Unidos y el mundo. De igual manera los productos tradicionales como el café (tercer lugar con un VCR de 7,73) y el azúcar (segundo lugar con VCR de 13.55), se encuentra dentro de los productos con altas ventajas comparativas que superan a Estados Unidos.

Figura 2. 1 Sectores competitivos de El Salvador según índice de Vollrath, año 2016.



Fuente: Elaboración Propia en base a cálculos realizados sobre datos de Comercio Exterior del Banco

¹⁶ Scott y Vollrath (1992) plantean que, dada la estructura de la demanda doméstica e internacional, el VCR describe, por un lado, la forma en que los productores de un bien específico compiten por los recursos domésticos en comparación con otros bienes producidos y comercializados en el país y, por otro lado, muestra la habilidad del país para competir en el mercado internacional de ese producto. El índice se calcula usando datos actuales de comercio y, por lo tanto, incorpora la influencia de factores como ingresos relativos, eficiencias, políticas y estructuras de mercado. (Citado en Arias Segura & Segura Ruiz, 2004)

A nivel de capítulo, los productos competitivos de El Salvador tienen la característica de mostrar tanto un VCE y VCI mayor a cero (ver Tabla 2.7), esto por un lado indica que el país posiciona bien sus productos en el mercado internacional y el de Estados Unidos, sin embargo también las importaciones tienen ventajas al competir con la oferta nacional, por ejemplo, las exportaciones de prendas de vestir tienen una alta ventaja comparativa en los mercados internacionales que supera a Estados Unidos en 42 puntos, sin embargo en el mercado nacional existe una gran demanda de productos textiles provenientes del exterior que compiten con la oferta nacional¹⁷.

2.4.2 Ventajas Comparativas Reveladas respecto al mercado de Estados Unidos.

Para la determinación del grado de ventaja comparativa que tienen las exportaciones salvadoreñas en el mercado de Estados Unidos, se realizó la comparación del Índice de Vollrath para ambos mercados¹⁸, el objetivo es obtener el Índice VCR para cada capítulo de las estadísticas de comercio entre El Salvador y Estados Unidos, con el propósito de determinar cuáles son los productos que El Salvador muestra mayor competitividad en relación con el mundo y Estados Unidos e inferir los nichos de mercado en los que una empresa puede tener mayor éxito exportador.

En la tabla 2.7 se presentan los 18 productos en los cuales El Salvador posee ventajas comparativas mayores a las de Estados Unidos, en la última columna se muestra la distancia en puntos del IVCR entre El Salvador y Estados Unidos, a mayor distancia más competitivo es El Salvador, los valores cercanos a cero posicionan a ambos países en el mismo nivel de competitividad. Los resultados reflejan que los productos Textiles poseen el primer lugar entre

¹⁷ Esta distinción es necesaria dado que en el caso de que se posea un VCE mayor a cero y un VCI menor a cero, indica una clara ventaja competitiva absoluta en el que los mercados internacionales y a nivel nacional. Generalmente estos productos son los que el tejido empresarial nacional satisface la mayor parte de la demanda nacional y posiciona sus productos en mercados internacionales de forma efectiva. Otra alternativa es que el VCE sea menor a cero y el VCI mayor a cero, en el que la situación es contraria, ejemplo de este caso es el producto combustible que El Salvador no tiene exportaciones competitivas y es un importador de dicho producto.

¹⁸ Una de las aplicaciones interesantes de este índice es comparar las ventajas entre dos países. Si un país posee un mayor IVCR significaría que este es más competitivo tanto para vender al mundo como en el país con desventaja (Sánchez Ruiz, 2017). La premisa básica consiste en que dada la ventaja comparativa que tiene el producto X del país A, y la ventaja comparativa del producto X del país B, se puede inferir que el país A tendrá ventajas comparativas en el mercado del país B si su IVCR es mayor que el IVCR del país B.

los más competitivos, seguido de los productos tradicionales café, y azúcar, de igual manera los productos alimenticios tienen más ventajas que Estados Unidos correspondientes a los capítulos 11, 16, 19 y 20.

De manera que los resultados muestran que la estructura de las exportaciones hacia Estados Unidos, altamente concentradas en los productos textiles, tradicionales y el sector alimentos está correlacionado a una mayor competitividad de El Salvador en dichos grupos de productos sobre el nivel de competitividad que posee Estados Unidos.

Según los estudios de mercado elaborados por instituciones promotoras de las exportaciones salvadoreñas, los productos alimenticios han ganado competitividad en el mercado de Estados Unidos debido a la prevalencia de los gustos y preferencias de más de 55,2 millones de hispanos en dicho país (PROESA, 2010).

Si bien los datos reflejan que estos productos poseen ventajas comparativas reveladas, es necesario determinar de forma más específica las condiciones y factores que determinan que las empresas puedan insertarse al mercado internacional, especialmente al mercado estadounidense; en el capítulo 3 se profundiza sobre este estudio con el propósito de hacer énfasis en cómo la PYME puede aprovechar dichas condiciones y factores e incrementar sus ventajas competitivas y así lograr insertarse al mercado estadounidense.

Tabla 2. 7 Principales productos con ventajas comparativas reveladas de El Salvador, según el Índice de Ventajas Comparativas de Vollrath, año 2016.

Capítulos del código arancelario del sistema armonizado	Estados Unidos			El Salvador			Distancia en puntos VCr ESA-USA
	VCE	VCI	VCR	VCE	VCI	VCR	
61 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	0,133	1,892	-1,759	43,289	2,408	40,881	42,640
17 - Azúcares y artículos de confitería	0,441	0,710	-0,269	14,577	1,023	13,553	13,823
09 - Café, té, yerba mate y especias	0,300	1,277	-0,977	8,118	0,387	7,731	8,708
11 - Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	0,539	0,730	-0,191	8,770	3,942	4,828	5,019
16 - Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	0,521	0,792	-0,272	6,228	2,468	3,760	4,032
62 - Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	0,120	1,503	-1,383	4,492	0,903	3,589	4,971
06 - Plantas vivas y productos de la floricultura	0,217	0,807	-0,589	3,371	0,535	2,836	3,425
19 - Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	0,641	0,747	-0,106	6,185	3,627	2,558	2,664
48 - Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1,060	0,728	0,332	5,275	2,968	2,307	1,975
20 - Preparaciones de hortalizas (incluso silvestres), frutas u otros frutos o demás partes de plantas	0,921	0,962	-0,041	3,976	2,219	1,757	1,798
68 - Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas	0,847	1,300	-0,453	2,505	0,867	1,638	2,090
22 - Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	0,766	1,692	-0,926	3,332	1,753	1,579	2,505
63 - Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos	0,341	2,355	-2,015	3,072	1,655	1,417	3,432
78 - Plomo y sus manufacturas	0,184	1,259	-1,075	1,215	0,392	0,822	1,897
01 - Animales vivos	0,399	1,036	-0,637	1,478	0,674	0,804	1,441
14 - Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte	0,374	0,761	-0,387	0,532	0,136	0,396	0,783
76 - Aluminio y sus manufacturas	0,846	0,877	-0,032	1,140	0,892	0,248	0,279
94 - Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas	0,490	2,525	-2,034	0,848	0,631	0,218	2,252

Fuente: Cálculos propios en base a datos de comercio de COMTRADE.

Por lo tanto, de manera general se concluye que:

La apertura comercial con Estados Unidos con respecto a la apertura comercial general de El Salvador se ha reducido en el periodo post TLC CAFTA – DR, ya que para el periodo 2011-2016 fue del 38.82% frente a 52.16% registrado en el periodo 2001-2005; aunque dicha reducción es significativa, la dinámica comercial bilateral para los años 2010-2016 reflejó fases de estancamiento y contracción debido a la prevalencia de sectores de exportación hacia dicho país como la industria textil, productos alimenticios que si bien se favorecieron del comercio por las ventajas que el TLC - CAFTA-DR les concedió, también recibieron beneficios fiscales en función de desarrollar la competitividad de los mismos en el mercado internacional principalmente en su país de interés económico: Estados Unidos.

Si bien el sector de industria textil, productos alimenticios, productos derivados de minerales han cobrado competitividad en las exportaciones con los Estados Unidos para el periodo 2001- 2016, estos solo han propiciado que el comercio internacional de El Salvador sufra procesos de estancamiento y contracción determinados principalmente por las fluctuaciones derivadas del crecimiento y la demanda externa de los Estados Unidos debido al peso que dicho país posee en los agregados comerciales.

Si bien estos sectores generan una entrada de divisas considerables al país, aún se mantienen concentrados en el mercado de Estados Unidos a pesar de que El Salvador ha hecho esfuerzos en la apertura de nuevos tratados de libre comercio para diversificar el tejido exportador y mitigar el impacto que la concentración del comercio con Estados Unidos pueda generar a la dinámica comercial de El Salvador.

Esto es congruente a los resultados mostrados por el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Vollrath, en los cuales, los productos de la industria textil, minerales, alimentos, productos de madera y plásticos son los que poseen ventajas comparativas reveladas, sin embargo, es necesario determinar los factores que la determinan y permiten la inserción de las empresas en los mercados internacionales, en el capítulo III se analizan dichos factores tanto internos como externos, enfatizando a la pequeña y mediana empresa y su participación en el mercado estadounidense aplicando la técnica de análisis FODA que permita realizar recomendaciones de política económica.

CAPÍTULO III: DIAGNÓSTICO DE LAS PYMES SALVADOREÑAS EXPORTADORAS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS EN EL MARCO DEL CAFTA-DR.

En el capítulo II se analizó como se encuentran las relaciones comerciales, a través del análisis de las exportaciones e importaciones por medio de índices como: grado de apertura comercial, principales productos y sectores, grado de concentración y grado de competitividad de los sectores económicos por medio del índice de ventajas comparativas reveladas de Vollrath de El Salvador respecto con al resto del mundo y con Estados Unidos; así como la participación empresarial en el mercado estadounidense.

Se obtuvieron resultados que evidenciaron la necesidad de diversificar los productos que se exportan, ya que la mayoría está concentrada en el sector de textiles. Dado estos aspectos generales, en este capítulo se aborda, cual ha sido el impacto del tratado de libre comercio CAFTA-DR para las PYMES primeramente realizando un diagnóstico situacional tomando en cuenta la evolución del tejido empresarial y el aporte de las PYMES a la economía salvadoreña; como segundo punto se explica la metodología de selección de la PYMES exportadoras para concluir sobre el impacto que las relaciones comerciales han tenido sobre dichas empresas dado el CAFTA-DR, finalmente se presentan los resultados obtenidos del estudio de caso de PYMES mediante la metodología FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).

3.1 DIAGNÓSTICO DE LAS PYMES EXPORTADORAS.

En este apartado se aborda de manera general los aspectos históricos del tejido empresarial, especialmente de la PYME, así como el aporte de las PYMES a la economía del país.

3.1.1 Historia y evolución del tejido empresarial.

Tras las transformaciones económicas al final de la década de los 70s, tales como la transición del Modelo Agroexportador al Modelo de Sustitución de Importaciones, la estructura empresarial de El Salvador dejó en segundo plano la actividad agrícola para convertirse en una estructura basada

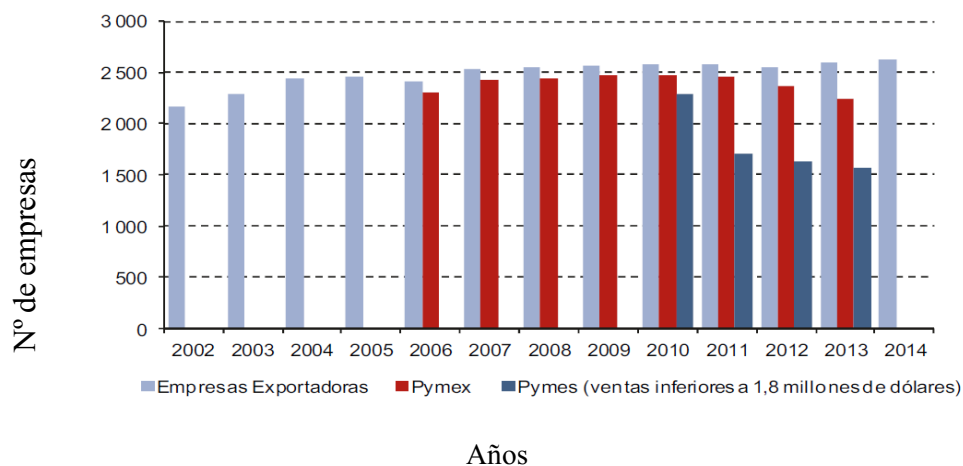
en el comercio y los servicios, que a la vez eran soportados por los continuos ingresos de remesas de los salvadoreños radicados en el exterior. Durante la década de los 80's, las PYMES cobran relevancia en medio de la inestabilidad política y social que atravesaba el país entre 1979 y 1985, la cual llevó al cierre de un total de 284 empresas afectando a 27,413 trabajadores (Comité coordinador (FUSADES, AMPES, ANEP, FUNDE, MI-ECO), 1997). Dicha relevancia fue atribuida a la capacidad de la PYME para generar empleo durante dichos años.

Si bien durante ese periodo la PYME no era considerada sujeta de crédito y financiamiento, contaba con instituciones como FEDECRÉDITO para solventar sus necesidades crediticias que a la vez eran insatisfechas. Los fenómenos naturales como el terremoto del año 1986 dieron paso a la creación de nuevas instituciones financieras y ONG con el objetivo de brindar apoyo a las PYMES, tales como la Organización Gremial Empresarial para el servicio de las MIPYMES (AMPES) (Recinos, 2011).

Entre los años de 1992 – 1995, las PYMES contribuían entre un 24% y 36% al PIB de El Salvador; lo cual destacó al país entre todos los países de la región pues la contribución era más significativa en comparación con otros países de la región centroamericana que reportaban entre 10% y un 20% (FUSADES, 2001).

Al año 2002, la encuesta empresarial de FUNDAPYME demostró que el consumidor final interno era el cliente principal de las PYMES existentes a ese año; esto es así pues dicho tejido empresarial estaba concentrado en el sector comercio y servicios. A pesar de esto, más del 36% de las PYMES ya participaban en cadenas de valor siendo proveedoras de otras empresas del país. De manera general, el 90% de las PYMES con oferta exportable (cabe recalcar que el parque exportable de PYMES en El Salvador no alcanza ni el 1% del total de PYMES existentes) destinaban sus productos a los países de Centroamérica en contraste con el 21% que exportaba hacia Estados Unidos.

Gráfico 3.1 Número de empresas y PYMES exportadoras de El Salvador, período 2002 -2014.



Fuente: Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina, CEPAL.

El estudio de la CEPAL denominado “Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina” tomó de referencia las bases de datos de la Dirección General de Aduanas (DGA) para definir el número de empresas exportadoras existentes en El Salvador entre el año 2002 y 2014. Entre dichos años, el número de empresas exportadoras osciló entre 2300 y 2500 respectivamente (ver gráfico 3.1).

Uno de los hallazgos de este estudio detalla como el número de PYMES exportadoras salvadoreñas denominadas “PYMEX” entre los años 2010 y 2013 tuvieron una tendencia a la baja, esto es así debido a que, en promedio, cada año, una de tres empresas discontinúa sus exportaciones al año siguiente; esta proporción es cada vez mayor en las PYMES ya que suelen exportar un solo producto a un solo destino (CEPAL, 2016).

Si bien el número de empresas exportadoras ha tendido a la baja, los márgenes de venta son cada vez mayores; según la CEPAL, el monto promedio exportado por parte de las empresas entre los años 2002 y 2014 osciló entre los US\$1.4 millones y US\$2 millones respectivamente, esto se explica en gran medida por la caída de las barreras arancelarias debido a los esfuerzos por integración comercial en Centroamérica y la entrada en vigor del TLC CAFTA-DR para el comercio con Estados Unidos; que de hecho, son los países a los cuales mayor porcentaje de exportación de las PYMES se destina.

Si bien el comercio con los socios estratégicos se ha dinamizado en los últimos años, el sector manufacturero, concentrado dentro de las grandes empresas, se ha beneficiado tras la implementación del TLC CAFTA-DR, debido a las concesiones de beneficios fiscales que otorgó el gobierno de El Salvador a este tipo de empresas para propiciar la competitividad de las mismas en el mercado internacional principalmente en su país de interés económico: Estados Unidos.

Sin embargo, hasta el año 2010, las PYMES consultadas manifiestan su descontento porque dicho tratado no contemplaba una estrategia de inserción de buena parte del parque industrial compuesto por PYMES ya que según FUSADES (2010), este conglomerado de empresas exportó para el año 2008, US\$6.2 millones en productos no maquileros en comparación con US\$470 millones de las grandes empresas. De acuerdo con CONAMYPE (2011), para el año 2010 las PYMES desconocían los procesos de exportación bajo el TLC CAFTA-DR y por lo tanto desde la entrada en vigor de este tratado no habían logrado comercializar dentro de la economía estadounidense.

Para el año 2017, instituciones como PROESA que se encargaron de promover la exportación de los productos de las medianas y grandes empresas, afirman que, para el caso específico de las PYMES si no cubren un techo de exportación de \$10,000, es casi imposible que puedan comercializar sus productos en el mercado estadounidense; es por esta razón que es mejor conveniente remitirlos al mercado centroamericano debido a la agilidad de procesos estandarizados en que deben incurrir las empresas a diferencia de mercados más grandes como Estados Unidos que se traducirían en mayores costos no solo de producción, sino también de exportación (Velásquez, 2017).

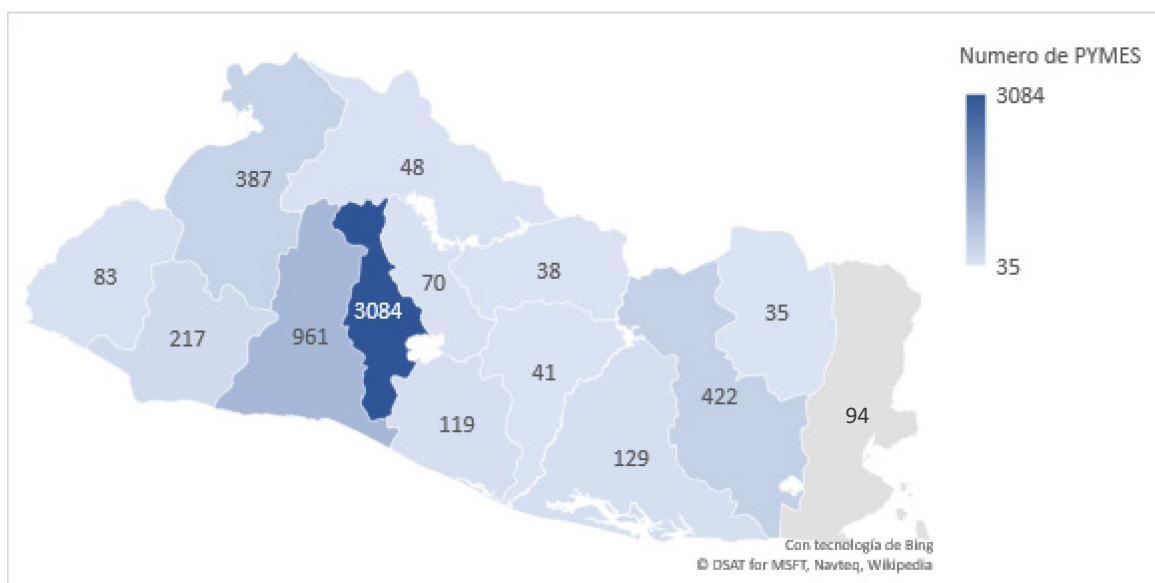
A pesar de la aprobación de Tratados Comerciales y de Integración Económica Centroamericana, una de las carencias más pronunciadas que afectan a las PYMES es la falta de estadísticas de comercio internacional desagregadas por sector y montos de exportación respectivos según tamaño de empresa; esto impacta en la no generación de buenas estrategias que conlleven a la internacionalización de estas. Para el año 2016, el Departamento del Sector Externo del BCR junto al SICA, PROESA, DIGESTYC, DGA y CENPROMYPE, acordaron caracterizar a las PYMES exportadoras y ampliar la oferta estadística que permita ver la evolución de estas empresas en materia de comercio; asimismo, verificar cuales han sido los beneficios otorgados a las mismas

según los tratados comerciales en vigor, especialmente con los principales socios comerciales como Estados Unidos y Centroamérica.

3.1.2 Importancia de la PYME en la economía.

Dentro del territorio de El Salvador la mayor concentración de PYMES se encuentra en los departamentos de San Salvador, la Libertad y Santa Ana (Ver figura N°3.1), esto dado principalmente que demográficamente en el país la cuarta parte de su población reside en el departamento de San Salvador 27,3% y agregando La Libertad (11,5%) y Santa Ana (9,1%) es decir el 48% del total de la población, lo cual deja a varios departamentos y municipios (casi la mitad), con baja densidad poblacional y con poco acceso a fuentes de empleo. Junto con ello, la actividad económica se centra en servicios (61%), industria (29%) y agricultura (10%), de acuerdo a su contribución al PIB y tomando en cuenta que separando a la población que trabaja para un empleador, una alta proporción recurre al autoempleo, dejando un rango menor de población activa como emprendedores enfocados a las PYMES (ISEADE , 2014).

Figura 3. 1 Número de PYMES por departamento en El Salvador, año 2012



Fuente: Elaboración propia en base al Directorio de Unidades Económicas 2011-2012, DIGESTYC-MINEC

Las PYMES tienen relevancia económica dado que representan un porcentaje importante del tejido productivo y por el empleo generado (ver anexo 4).

En El Salvador el año 2005, según datos de Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC) la microempresa representaba un 95.7% del total de empresas, en el 2011 se incrementó a un 96.1%. La pequeña empresa en el 2005 representaba un 3.5% en el 2011 se redujo a un 3.2% (se redujo su participación, pero en realidad el número de pequeña empresa se incrementó). En cuanto a la mediana empresa su participación no se modificó, se mantuvo en un 0.4% al igual que la gran empresa con un 4%.

Contribución de las PYMES a la generación de empleo en El Salvador:

Las PYMES representan una importante fuente de generación de empleo, además posee una mayor probabilidad de expansión y desarrollo frente a la microempresa (ya que las mismas si bien es cierto aportan un porcentaje importante de empleo muchas de ellas son familiares y por lo tanto no todos perciben un salario) por lo que se convierte en uno de los elementos más importantes del tejido productivo de El Salvador. Según estadísticas del MINEC en el 2012 se contabilizaron 322,328 empleos generados por la microempresa (51% de los empleos totales), en la pequeña empresa 106,731 (17% de los empleos totales), en la mediana empresa 40,551 (6% de los empleos totales) y 164,850 (26% de los empleos totales) en la gran empresa (ver tabla 3.1)

Tabla 3. 1 Número de empresas clasificadas según tamaño y empleo generado, año 2012.

Tipo de empresa	No. de empresas	% de empresas	Empleo	% de empleo
Microempresa	155,712	96.16	322,382	50.81
Pequeña empresa	5,153	3.18	106,731	16.82
Mediana empresa	575	0.36	40,551	6.39
Gran empresa	494	0.31	164,850	25.98
Total	161,934	100	634,514	100

Fuente: Elaboración Propia en base al Directorio de Unidades Económicas 2011-2012, DIGESTYC-MINEC

Uno de los datos relevantes es que la microempresa pasó de emplear un 42% en el 2005 a un 51% en el 2011, la mediana de un 7% a un 6% y la pequeña empresa de un 16% a un 17%, la gran empresa por otra parte pasó de emplear un 35% a un 26% del total de ocupados en las unidades productivas debido a la mayor generación de empleos por parte de la micro empresa y la PYMES. (DIGESTYC, 2012).

Las PYMES centran su actividad económica en el sector servicios representando según los datos estadísticos de 2012 el 46.7% de las pequeñas empresas y el 36.17% de las empresas medianas, seguidos el sector de comercio, industria y transporte (tabla 3.2)

Tabla 3.2 Número de PYMES por sector económico, año 2012 (en valores absolutos y en %).

Sectores económicos	Pequeña Empresa	%	Mediana Empresa	%
Agroindustria	11	0.21	3	0.52
Comercio	1815	35.28	194	33.74
Construcción	82	1.59	9	1.57
Electricidad	22	0.43	4	0.70
Industria	606	11.78	117	20.35
Servicios	2402	46.70	208	36.17
Transporte	205	3.99	40	6.96
Minas y canteras	1	0.02	0	0.00

Fuente: Elaboración Propia en base al Directorio de Unidades Económicas 2011-2012, DIGESTYC-MINEC

Cada grupo de empresas ubicadas en los distintos sectores económicos, presenta diferencias en las ventajas con las que cuenta para permanecer en el mercado, Como explica Saavedra & Hernández (2008), la gran empresa por lo general cuenta con capitales grandes y acceso a financiamiento elevado, su nivel de organización es fuerte y tiene la capacidad y posibilidad de innovar de manera que ante nuevos competidores puede mantenerse en el mercado, sin embargo la PYMES, su nivel de organización no es desarrollada, no cuenta con montos de capitales grandes, posee pocos trabajadores y son muy sensibles al entorno económico, sin embargo estas al ser en número mayor que la gran empresa en las economías latinoamericanas son de gran importancia ya que bajo las condiciones adecuadas estas tienen la posibilidad de desarrollarse y convertirse en gran empresa e internacionalizarse.

La apertura comercial plantea un reto importante consistente en la creciente presencia de empresas extranjeras en los mercados locales por la vía de la exportación, o por inversión directa, este fenómeno representa para las empresas locales, nuevas condiciones que tienen que absorber, equilibrar y compensar a través de estrategias efectivas que impidan la pérdida de competitividad. (Puerto Becerra, 2010).

Participación de las PYMES en el Comercio Exterior de El Salvador:

Como se mencionó antes la PYME en El Salvador aporta a la generación de empleo y crecimiento económico, y como se describe en este apartado también en la participación en el comercio exterior. Las políticas de apertura comercial suponen la generación de ventajas competitivas (a través del mecanismo de reducción de aranceles, y por ende reducción de costes y precios de exportación) para una inserción de más empresas al mercado internacional cuyos productos tienen posibilidades de demanda extranjera, en el presente apartado se evalúa que tan significativo ha sido el cambio en la cantidad de PYMES que exportan a Estados Unidos, y que tanto se han dinamizado sus exportaciones tomando como referencia el año previo al TLC CAFTA-DR: 2006, el año post crisis internacional: 2010 y el año 2016, constituyéndose así una década de referencia.

En la tabla 3.3 y 3.4 se muestran el número de empresas por tamaño y el monto exportado para los años 2006, 2010 y 2016, dichos datos reflejan que para el 2016 solamente el 23% de las PYMES exportadoras exportaron al mercado de Estados Unidos, un 1% menos respecto al 2006. El número global de PYMES exportadoras se incrementó en un 3.91% (34 PYMES), sin embargo, en cuanto a las PYMES que exportan a Estados Unidos, se adicionaron 2 medianas empresas y una reducción de 3 pequeñas empresas, lo cual refleja que desde el 2006, año previo a la implementación al CAFTA, no se manifiestan cambios significativos en el número de PYMES que se hayan insertado al mercado de Estados Unidos.

Tabla 3. 3 Número de empresas exportadoras y exportaciones de El Salvador hacia el mundo clasificadas por tamaño de empresa, para los años 2006, 2010 y 2016 (en Mill. US\$).

Tamaño de Empresa	2006		2010		2016	
	Número de empresas	Monto Exportado Millones US\$	Número de empresas	Monto Exportado Millones US\$	Número de empresas	Monto Exportado Millones US\$
Gran Empresa	348	2.300,71	342	2.780,42	375	4.418,04
Mediana Empresa	188	535,82	197	854,64	203	252,22
Pequeña Empresa	681	596,40	670	394,76	700	410,37
No Clasificada	865	216,16	813	189,15	906	116,56
Total	2,082	3,649.09	2,022	4,218.96	2,184	5,197.18

Fuente: ADUANA y ISSS a través del Ministerio de Economía de El Salvador.

De igual manera no se reflejan cambios favorables en el número de grandes empresas exportadoras a Estados Unidos como se aprecia en la tabla 3.4, por otra parte, el número global de exportadoras al mundo muestra un incremento de 27 grandes empresas (7.76%).

Tomando como referencia los datos del Directorio de Unidades Económicas 2012 (MINEC-DIGESTYC), se tiene que de un total de 5,153 pequeñas empresas solo un 14% exporta y de 575 medianas empresas un 35%, es decir, solamente un 15% de todas las PYMES exportan; esto contrasta con la gran empresa, la cual, de 494 grandes empresas un 80% exporta.

Tabla 3. 4 Número de empresas exportadoras y exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos clasificadas por tamaño de empresa, para los años 2006, 2010 y 2016 (en Mill. US\$).

Tamaño de Empresa	2006		2010		2016	
	Número de empresas	Monto Exportado en Mill. US\$	Número de empresas	Monto Exportado en Mill. US\$	Número de empresas	Monto Exportado en Mill. US\$
Gran Empresa	183	1,016.02	174	1,123.14	182	2,105.34
Mediana Empresa	57	326.39	60	647.30	59	4.75
Pequeña Empresa	149	290.55	128	123.70	146	145.02
No Clasificada	183	73.42	188	50.47	206	21.01
Total	572	1,706.37	550	1,944.61	593	\$2,314.13

Fuente: ADUANA y ISSS a través del Ministerio de Economía de El Salvador.

Las exportaciones totales de las PYMES para el 2006 representaron un 15% (US\$1,132.22 millones) de las exportaciones al mundo, y un 19% (US\$616.4 millones) de las exportaciones hacia Estados Unidos, de manera que un 54.4% de las exportaciones de las PYMES eran destinadas al mercado de Estados Unidos, para el 2010 sus exportaciones hacia Estados Unidos y el Mundo crecieron en un 24.97% y un 10.35% respectivamente, es decir las exportaciones a Estados Unidos se dinamizaron más llegando a representar para ese año un 33% (\$771 Millones) de las exportaciones totales hacia Estados Unidos y un 20% (US\$1,249.4 millones) de las exportaciones a todo el Mundo.

Si bien el dinamismo que tuvieron las PYME para el 2010 muestra un mejor posicionamiento en el mercado de Estados Unidos, los datos reflejan un deterioro de su posicionamiento para el 2016; como se explicó en el Capítulo II, las exportaciones globales de El Salvador desde el año 2013, tuvieron un escaso dinamismo debido a la contracción de la demanda internacional y variaciones en los precios internacionales de los commodities, y para el 2016 las exportaciones totales cayeron en un 1.8%.

De la reducción de US\$ 149.5 millones en las exportaciones totales de 2016, el 62.2% (US\$ 93.1 millones) se debieron al descenso en las ventas de azúcar y café; mientras que, a nivel de sector económico, en todos se registró una disminución. Las exportaciones de la industria manufacturera sufrieron una caída de US\$ 102.8 millones y las del sector agricultura, silvicultura y pesca US\$ 43.2 millones; debe tenerse en consideración que el aporte de la industria es mucho más elevado, pues el 96.4% de las exportaciones pertenecen a ese sector (BCR, 2016).

Los datos reflejan que las exportaciones de las PYMES tienen una mayor sensibilidad a la demanda externa que la gran empresa; las exportaciones totales de las PYMES para el 2016 fueron de \$662.59 millones un 46.97% menos respecto al 2010 y US\$187.77 millones hacia Estados Unidos (-75.65% respecto al 2010), a diferencia de la gran empresa la cual incremento sus exportaciones al mundo en un 58.9% y un 87.45% las exportaciones hacia Estados Unidos respecto al 2010. De manera que para el 2016 la PYME solo aporta un 12.72% de las exportaciones al mundo y un 8% de las exportaciones a Estados Unidos, por otra parte, las exportaciones de la gran empresa representan el 91% de las exportaciones a Estados Unidos y un 74.46% de las exportaciones al resto del mundo (excepto Estados Unidos).

Como se caracterizó en el apartado sobre los principales socios comerciales, Estados Unidos y Centro América son las dos regiones principales a las que son destinadas las exportaciones, cuando se realiza una desagregación de las empresas por tamaño, se encuentra que la mediana empresa tiene como principal socio comercial Centro América (con un 64% de sus exportaciones, Ver tabla 3.5), al igual que la pequeña empresa que destina solo un 2% menos a dicha región de la que destina a Estados Unidos (44%), mediante estos datos se comprueba que el porcentaje del 12.72% (Ver tabla 3.3) que representan las exportaciones de las PYMES en las exportaciones globales se

han posicionado dentro de la región centroamericana a diferencia de la gran empresa la cual ha dinamizado las exportaciones hacia Estados Unidos, y ha logrado posicionar en dicho mercado el 48% de sus exportaciones.

Tabla 3. 5 Exportaciones de El Salvador por tamaño de empresas exportadoras y destino de exportación, año 2016 (en %).

	Gran Empresa	Mediana Empresa	Pequeña Empresa	Microempresa
Estados Unidos	48	17	44	71
Centro América	42	64	42	20
Otros Países	11	19	14	9
Total, Porcentaje	100	100	100	100

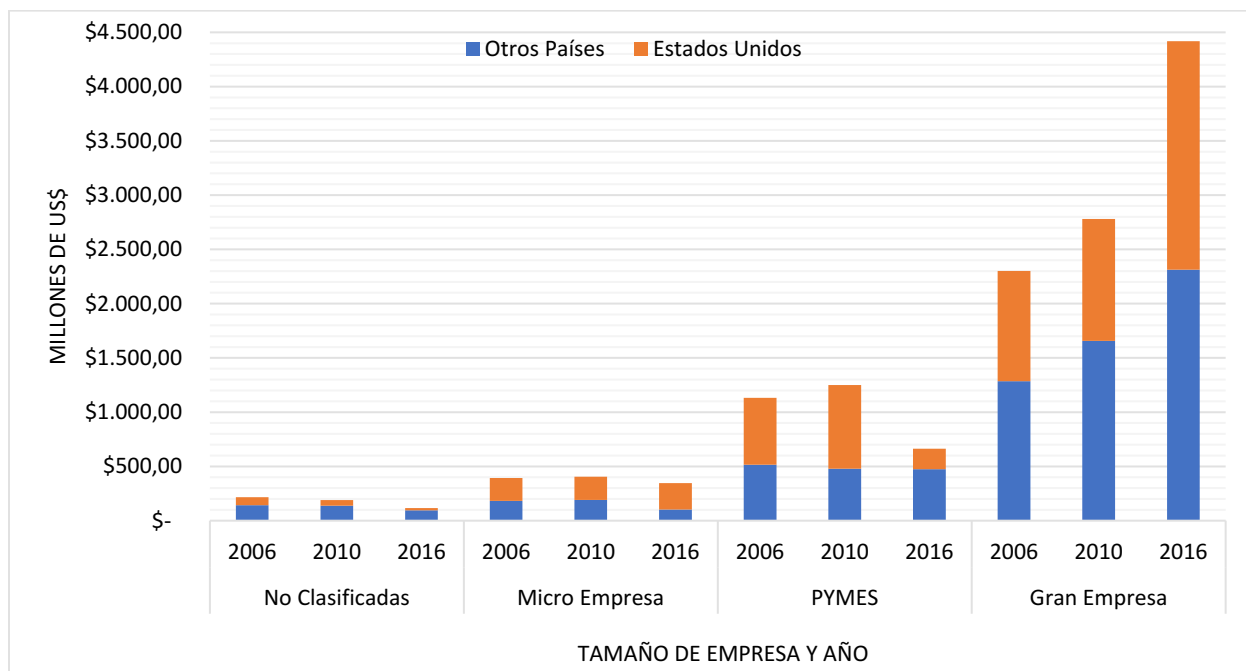
Fuente: Presentación “Comercio internacional de las empresas exportadoras salvadoreñas; Caracterización del sector exportador según tamaño de empresa”, Julio de 2017, Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).

Las exportaciones de las PYMES al resto del mundo (es decir, excluyendo Estados Unidos) ascendieron a US\$515.29 millones para el 2006; para el 2010 se redujeron en un 7.16% con un monto de US\$478,40 millones, es decir, la PYME perdió participación en los demás socios comerciales tales como Centro América, Europa, etc. A pesar de la reducción en el 2016 en un 0.75% respecto al 2010 las exportaciones al resto del mundo son más estables en comparación a la caída de las exportaciones a Estados Unidos (-75.65%).

En el Capítulo II se expuso la importancia del sector textil en El Salvador, la gran empresa participa en un alto porcentaje de las exportaciones de textiles, las cuales para el 2016 representaron un 75% de las exportaciones a Estados Unidos, así como otros sectores competitivos como alimentos (3.4%) y productos tradicionales, y otros productos industriales (7.6%).

Los principales productos de exportación que realiza la PYME al mercado de Estados Unidos son: productos manufacturados, textiles, productos alimenticios, combustibles para automotores como se muestra en la tabla 3.6, lo cual muestra una escasa diversificación de productos exportados.

Gráfico 3. 2 Exportaciones de El Salvador hacia Estados Unidos y resto del mundo, por tamaño de empresa exportadora, para los años 2006, 2010 y 2016 (En mill de US\$).



Fuente: Elaboración de los autores en base a datos del ISSS y Aduanas - Ministerio de Hacienda de El Salvador.

La importancia de las PYMES para dinamizar la economía se puede establecer mediante la consideración que si las exportaciones de las PYMES hubiesen crecido al mismo ritmo que las exportaciones a Estados Unidos en el periodo 2006-2010 (24.9%)¹⁹, El Salvador habría exportado US\$775.20 millones más hacia Estados Unidos y US\$122.70 millones más al resto del Mundo para el año 2016, estos \$897.91 millones más son equivalentes al 4.14% del PIB a precios corrientes del 2016 (US\$2,1662.81 Millones)²⁰.

A pesar del gran potencial de la PYME en la generación de empleo y riqueza a través de la producción y exportación, a 10 años después de la implementación del CAFTA-DR la PYME no ha mostrado una mejora en su capacidad exportadora y tampoco se han mostrado cambios

¹⁹ Es de recordar que esta tasa de crecimiento es respecto a un valor 5 años atrás, lo cual si se quisiese hacer una proyección anual la tasa de crecimiento anual sería de 7.4%.

²⁰ Valor desde Enfoque de la Producción, visitar: <http://www.bcr.gov.sv/bcrsite/?cdr=160&lang=es>; consultado el 23 de Julio de 2018.

favorables en el número de PYMES que se han unido a la fuerza exportadora del país, es por ello por lo que la interrogante principal que se planteó es ¿cuáles son los determinantes de la competitividad a nivel sistémico de la PYME? En el siguiente apartado se analizan los principales aspectos que afectan de forma favorable o no a las PYMES exportadoras y que variables imposibilitan su inserción al mercado de Estados Unidos y el resto del mundo con el propósito de generar líneas estratégicas de acción.

Tabla 3. 6 Exportaciones de las PYME por actividad económica en porcentaje, año 2016 (en %).

Mediana Empresa	%	Pequeña empresa	%
Venta al por mayor de combustibles para automotores	43.3	Maquila, textil y confección	23.5
Restos de actividades	16.2	Resto de actividades	22.1
Elaboración de productos de panadería (pan, pasteles, etc.).	8.5	Otros tipos de intermediación financiera	9.1
Venta por mayor de otros enseres domésticos	8.3	Venta al por menor de otros productos en almacenes	7.5
Venta al por mayor de metales y minerales metalíferos	3.6	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco	5.7
Cultivo de Cereales y otros cultivos.	2.6	Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles	5.2
Fabricación de plaguicidas y otros productos estructurales de metal	2.4	venta al por menor de productos textiles, prendas de vestir	4.9
Fabricación de productos estructurales de metal	2.3	Venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales	4.4
Fabricación de drogas y medicamentos.	2.1	Acabado de productos textiles	4.2
Fabricación de artículos de papel y cartón, como platos, utensilios	2	Cultivo frutas, nueces, plantas.	3.2
Venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores	1.9	Fabricación de artículos de plásticos.	2.2
Fabricación de artículos de plásticos	1.8	Venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores	2.1
Molienda de granos: harinas, sémolas, cereales en grano	1.4	Venta al mayor de otros productos	1.8
Maquila y confección	1.2	Venta al por menor de artículos de ferretería	1.7
Actividades de impresión (publicaciones periódicas, libros, mapas	1.2	Molienda de granos: harinas, sémolas, cereales en grano	1.3
Restaurantes, cafés y otros establecimientos que expenden comidas	1.1	Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales.	1.3

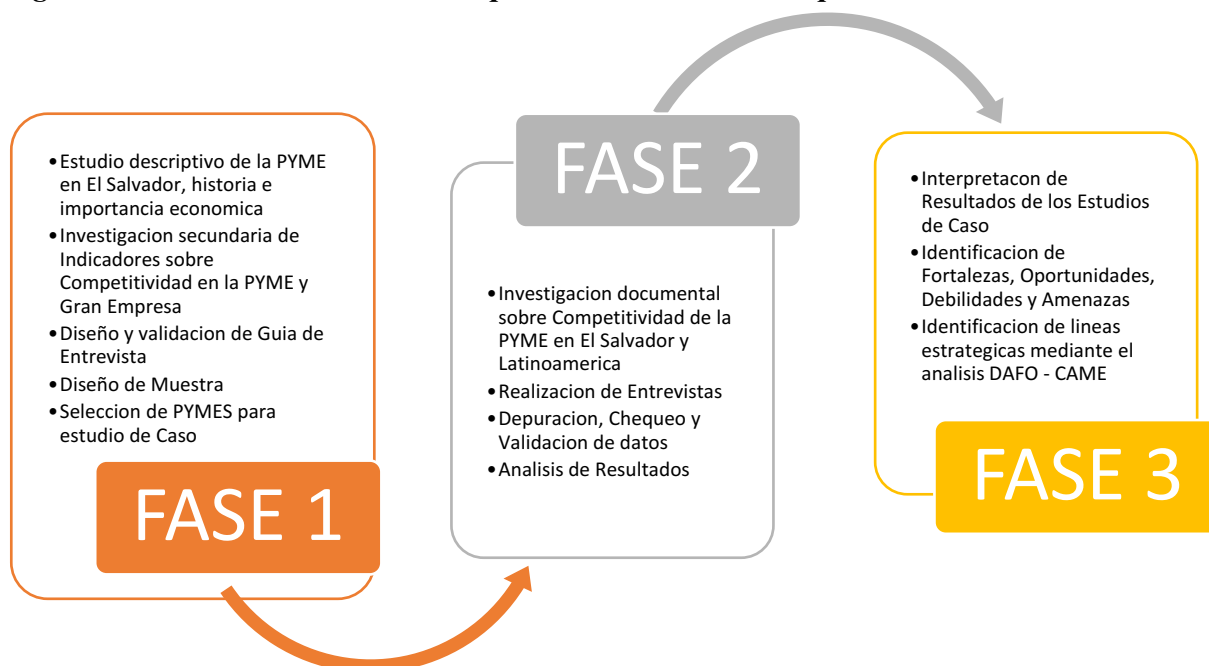
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

3.2 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN:

Con el propósito de realizar un estudio de caso de PYMES exportadoras al mercado de Estados Unidos y determinar los factores internos y externos que les perjudican o favorecen en su

competitividad tras la implementación del TLC CAFTA-DR y utilizando el método descriptivo y siguiendo tanto el paradigma cualitativo como cuantitativo, se obtuvieron los insumos para alimentar el estudio de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) de las PYMES exportadoras.

Figura 3. 2 Fases de Estudio de Competitividad de PYMES exportadoras en El Salvador.



Fuente: Elaboración propia en base a anteproyecto de investigación

Se utilizó el paradigma cuantitativo en cuanto a la utilización y análisis de medidas de competitividad como “*Doing Business*”²¹ del Banco Mundial, así como la utilización de indicadores estadísticos de instituciones oficiales y la perspectiva distributiva de los resultados obtenidos en los diferentes indicadores; estos resultados fueron obtenidos a través de los 6 estudios

²¹Doing Business es un informe anual que investiga las regulaciones que favorecen la actividad empresarial y aquellas que la constriñen. Doing Business presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad que son susceptibles de comparación entre 183 economías —desde Afganistán hasta Zimbabwe—, y a través del tiempo. Se analizan las regulaciones que afectan a diez fases de la vida empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa. (BCR, 2010)

de casos de PYMES y una gran empresa, utilizando la entrevista como instrumento de investigación. El paradigma cualitativo se implementó en la estructuración de la interpretación de los resultados del estudio, así como la identificación y clasificación de condiciones identificadas, además la interpretación de las conductas y decisiones de las PYMES estudiadas.

Para realizar el estudio de casos, se seleccionó una muestra de PYMES exportadoras bajo el criterio de conveniencia²², dentro de las razones por las que se empleó esta técnica están: inexistencia de una base de datos de PYMES exportadoras que provea una población definida, poca accesibilidad a PYMES a participar en el estudio y dificultades de localización de PYMES exportadoras al mercado de Estados Unidos, por ello tomando en cuenta 15 empresas conocidas exportadoras al mercado de Estados Unidos se seleccionó el grupo de 7 empresas con el propósito de evaluar los aspectos tanto internos como externos del sector exportador de las PYMES.

Para ello se hizo uso del método de evaluación FODA-CAME el cual es aplicado a la planificación estratégica, se estudian las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de una organización; en el análisis e interpretación de los resultados, permitirán generar propuestas y líneas de acción para impulsar a las PYMES exportadoras. Como se muestra en la figura 3.2 el instrumento utilizado para la recolección de datos fue la entrevista; dirigida a los gerentes de las PYMES seleccionadas y de igual manera se realizaron entrevistas a profesionales de COEXPORT, MINEC, CONAMYPE y CDMYPE las cuales son instituciones de apoyo a dichas empresas, en ella se abordaban los siguientes indicadores: innovación, estudio de mercado, formación de personal en materia de negocio y exportación, canal de comercialización, plan estratégico, procesos administrativos para la exportación, financiamiento, inseguridad, impacto del TLC CAFTA-DR, barreras no arancelarias, productividad y competitividad, impuestos y otros cobros, marketing y comercio digital, transporte y derechos de propiedad intelectual y patentes.

²² El estudio de caso fue llevado a cabo un muestreo no probabilístico, el criterio de conveniencia es una técnica que consiste en seleccionar una muestra de la población por el hecho de que sea accesible, es decir, los individuos empleados en la investigación se seleccionan porque están fácilmente disponibles, no por que hayan sido seleccionados mediante un criterio estadístico. **Fuente especificada no válida.**

En la tabla 3.7 se muestran las empresas entrevistadas con su clasificación, destino y productos de exportación.

Tabla 3. 7 Descripción de la muestra de PYMES entrevistadas.

Nombre de empresa	Clasificación ²³	Destino de Exportación	Productos
DEL TROPIC FOODS S.A DE C.V.	Mediana	Estados Unidos, Inglaterra, Israel y Grecia	Okra entera y cortada, Frijoles Blackeye, Frijoles Zipper, Frijoles Blackeye con vaina, Coco Rayado.
RACOR S.A. DE C.V.	Pequeña	Estados Unidos	Horchata, Chilate, Riguas, Loroco, Jocote, Nance, Arrayan, Chifle, Chocolate, Machete, Hamacas, Quesadilla, Semita, entre otros productos nostálgicos.
BALCOMORO S.A DE C.V.	Pequeña	Estados Unidos Y España	Resina natural de bálsamos
EXPORTADORA AGROINDUSTRIAL LIEBES, S.A. DE C.V.	Mediana	Estados Unidos, México, Costa Rica, Canadá, Alemania, Francia, Inglaterra, Suiza, Holanda Y Honduras.	Productos agrícolas a granel como pimienta negra, miel, ajonjolí. Bálsamo
EXPRONAV S.A DE C.V.	Mediana	Estados Unidos, Europa Y Asia	Jugos y pulpas de frutas tropicales. Noni, marañón, mango, nance, jocotes, arrayan, tamarindo, maracuyá, Jamaica. Frutos secos (frutas deshidratadas) semillas y nueces (chía, marañón y maní) Productos para uso personal (jabón, shampoo y acondicionador de noni) Hierbas y té (noni, moringa)
ARTE AZUL S.A DE C.V.	Pequeña	Guatemala	Vestimenta de hombre y mujer teñido en añil, bolsos y accesorios
LIVSMART S.A DE C.V.	Grande	Centro América	Jugo de fruta

Fuente: Elaboración propia.

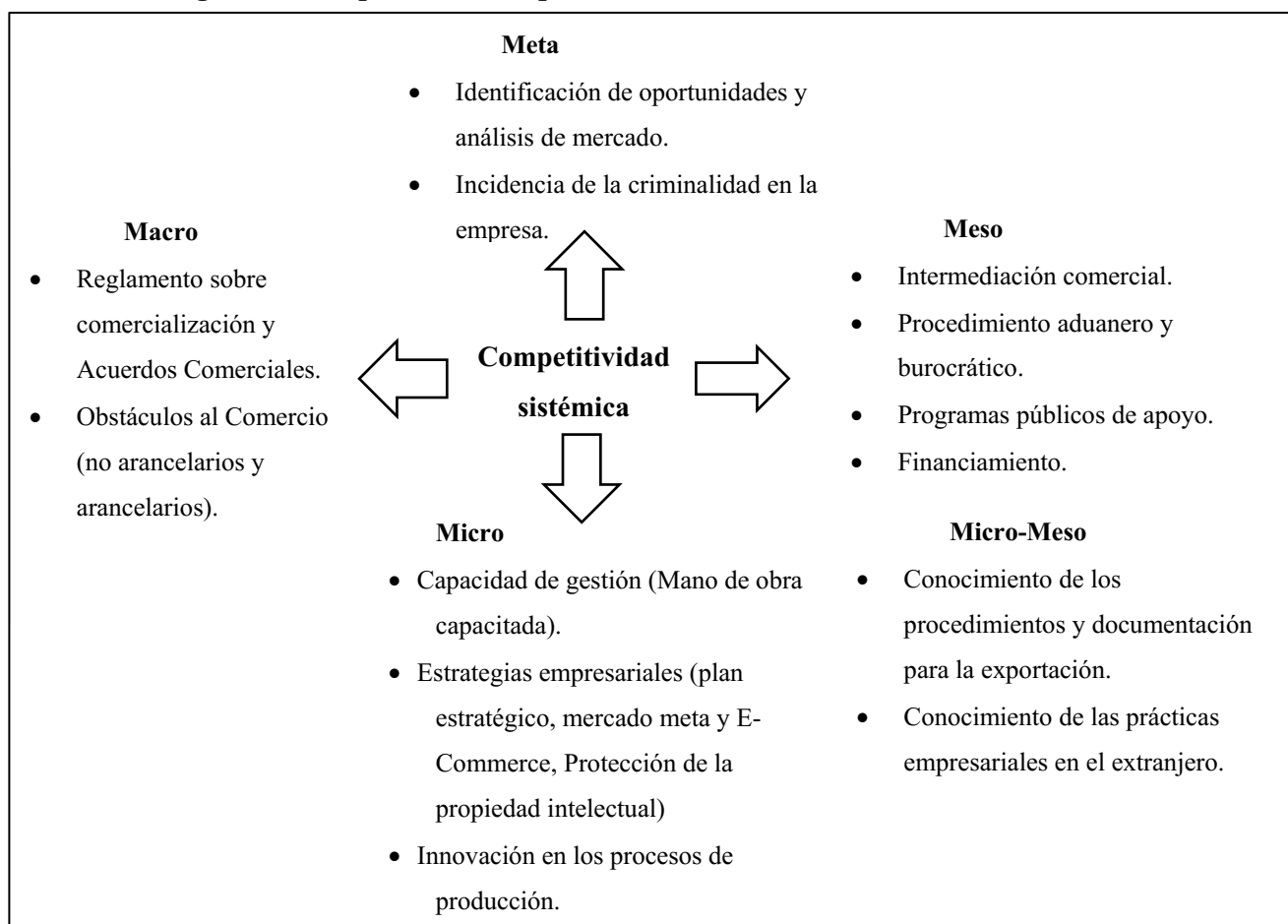
3.3 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA COMO DETERMINANTE DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME.

Como se presentó anteriormente, las PYMES no han alcanzado una mayor inserción en el mercado internacional, la exploración de los aspectos que lo imposibilitan puede dar luz a nuevas estrategias y medidas que favorezcan el desarrollo de una competitividad empresarial.

²³ Clasificación asignada por el Ministerio de Hacienda de El Salvador, de acuerdo con criterios de clasificación mostrados en el capítulo 1.

Las PYMES en su proceso de desarrollo e internacionalización tienen que incorporar rigurosos estándares²⁴ que les permita participar en la comercialización de bienes y servicios tanto nacional como internacional; por ello es importante vincular el papel que juegan distintos actores como el Estado, las empresas y la sociedad a este análisis en el que se incorpora tanto el entorno como los aspectos internos de las empresa para entender su participación comercial se le conoce como análisis de competitividad sistémica.

Figura 3. 3 Esquema de competitividad sistémica de las PYMES salvadoreñas.



Fuente: Elaboración propia con base en el informe de la CEPAL: Elementos de Competitividad Sistémica de las PYMES del Istmo Centroamericano.

²⁴ Como se presentará más adelante para los exportadores se les solicita el cumplimiento de estándares de calidad, medidas sanitarias y fitosanitarias, cumplimiento de reglamentos nacionales e internacionales, etc.

En el presente estudio se establecieron 15 variables de alto impacto en la PYME (Ver figura 3.3) para llevar a cabo dicho análisis. Las PYMES, como se presenta más adelante, poseen ciertas características que, en un entorno competitivo, le permiten poder insertarse en el mercado internacional, estas variables de estudio son clasificadas en macro, micro, meta y meso, y su análisis servirá de insumo para la generación de propuestas de líneas estratégicas para mejorar su competitividad.

3.3.1 Análisis de entorno Macro de la PYME.

Dentro del entorno macro de la PYME se consideran los acuerdos comerciales, dentro de los cuales se encuentran: las barreras arancelarias y no arancelarias. Por otra parte, también se consideran otras variables macro que no están incluidas dentro del análisis tales como políticas cambiarias, fiscales, monetarias y presupuestarias.

Reglamento sobre comercialización y acuerdos comerciales.

Las condiciones generadas desde acuerdos comerciales generan impactos en el rendimiento y funcionamiento de las PYMES, tomando en cuenta la estabilidad económica del país y la capacidad de crear acuerdos comerciales que las beneficien de manera directa; con todo ello es importante que las PYMES se les propicie las herramientas necesarias y que conozcan a plenitud el mercado al cual quieren incursionar, así como los requerimientos y documentaciones necesarias.

Los acuerdos comerciales generan, tanto oportunidades como amenazas para las empresas en el país sobre todo para las PYMES.

Por una parte, las bases legales establecidas en el TLC CAFTA-DR generan condiciones que afectan a la competitividad de las PYMES como lo son:

- a) Requerimientos técnicos o barreras no arancelarias al comercio: que afectan al costo final del producto o servicio, la cual deben cumplirse de manera integral, realizando consigo inversiones y gastos que impactan en la situación financiera de la PYME, dichos requerimientos, se convierten en una barrera para la internacionalización; los cuales son:

Reglas y procedimiento de origen: Se refieren a los criterios que facilitan a la empresa determinar dónde se originan o fueron producidas las mercancías, lo que permite saber si un producto es originario del país que lo exporta (MINEC, 2015).

Medidas sanitarias y fitosanitarias: Son medidas establecidas para proteger a las personas, la salud de las plantas y los animales; estas medidas son consideradas para las empresas entrevistadas una importante barrera y generación de costos, *“Los permisos sanitarios, cuando quisimos exportar estos requisitos nos dicen, cómo tiene que estar adecuada las instalaciones y para ello se invierte en la planta, por ello la empresa tuvo que adaptarse a dichos requisitos y eso genero gastos, también retrasos porque en todo ese tiempo por las adaptaciones de la planta no pudimos vender”* (Herrera, 2018). Por su parte *“Las barreras más difíciles son respecto a estatutos de calidad establecidos por oficinas de protocolo como FDA”* (Chicas, 2018).

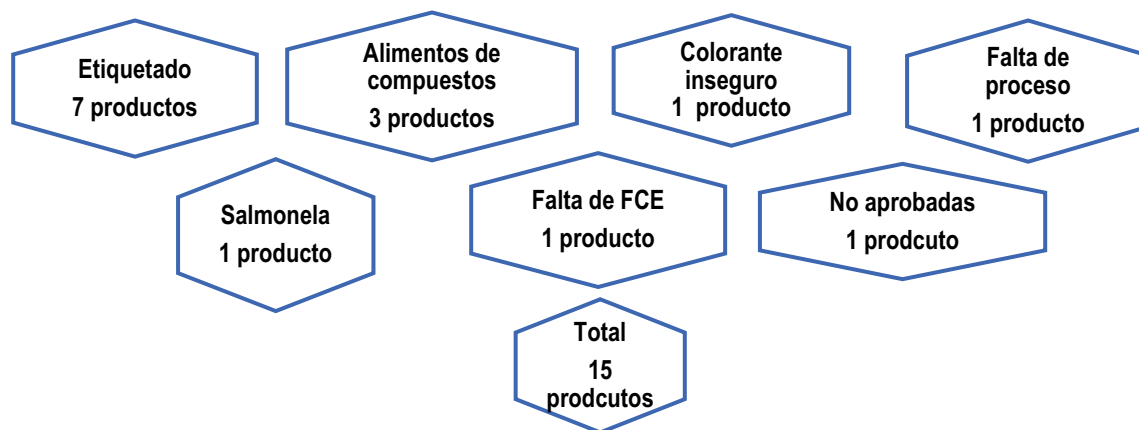
Reglamentación técnica y procedimientos de evaluación de la conformidad: Son exigencias de normas de calidad, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación para su cumplimiento como la etiqueta, que es un rótulo que identifica el producto, y el embalaje, que es la envoltura del producto (MINEC, 2015).

Estas normas técnicas generan una barrera en la competitividad de las PYMES por los costos iniciales y de rutina que implican su implementación como lo expresa (Grande, 2018) *“Tener que cumplir con medidas de calidad de alimentos, sanitarias y fitosanitarias es un obstáculo para las PYMES, lo cual cuando una PYME comienza es muy difícil costear todos los estudios necesarios para que las instituciones aprueben su producto, de igual manera cada vez son más rigurosos ejemplo de ellos es la última modificación en cuanto a viñetas”*.

Según la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA, por sus siglas en inglés), las principales causales de rechazo de exportaciones provenientes de El Salvador son el mal etiquetado con 7 detenciones; siguiéndole el alimento descompuesto, con 3, el resto de detenciones con una causal reportada en cada rubro (ver figura 3.4); para el año 2012 los problemas relacionados a las especificaciones en la etiqueta se dieron por diferentes razones, entre ellos:

completar lista de ingredientes, falta de etiquetado, falta de inglés en la etiqueta, falta detalle de nombre común , falta de peso y cantidad entre otras (ver anexo 6).

Figura 3. 4 Número de rechazos de la FDA a exportaciones de El Salvador, período: diciembre 2013- febrero 2014.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de MINEC

Leyes vigentes en materia laboral, ambiental y propiedad intelectual: Que buscan proteger de manera general las personas que laboran, el medio ambiente y las ideas innovadoras o propias de una entidad natural o jurídica; todo ello ésta en coordinación con los ministerios encargados de su rama más sin embargo de manera general existen conflictos entre las normativas de seguridad entre el Ministerio de trabajo y el Ministerio de Salud como lo expresa (Díaz, 2017) de COEXPORT : *“Muchas empresas nos hablan y nos comentan que cuando los llega a visitar un miembro del Ministerio de trabajo expresa que la ubicación de alguna maquina o puerta por ejemplo genera un peligro para los trabajadores pero el Ministerio de Salud llega y dice que está bien según las normas de salubridad; es decir ellos tiene que tener una mayor comunicación como Ministerios y realizar una revisión sobre las normativas en conjunto”* esto nos muestra que internamente como instituciones de gobierno deben de poner reglas claras y unánimes para que no genere una dificultad para las empresas.

- b) El precio de los productos nacionales compite con los precios internacionales, y en ocasiones con desventajas debido a que las empresas externas poseen economías de escala y mejor tecnología de producción en comparación con la PYME nacional.

Dentro de las principales oportunidades que establecen los acuerdos comerciales con el TLC CAFTA-DR desde el punto de vista de los defensores de la liberalización comercial son:

- a) Una disminución de costos de exportación a través de disminución de aranceles y la aplicación de reglas estandarizadas para ambos países que establecen un marco jurídico estable que regula el comercio entre ambas partes.

En El Salvador para el 2016 se completó la desgravación arancelaria de productos contemplados en el CAFTA-DR (ver anexo 5) para el 100% de los productos industriales para ambas naciones, y resta un 10.1% y un 13.1% para los productos del sector agrícola para Estados Unidos y El Salvador respectivamente (BCR, 2016). A nivel generalizado los aranceles promedio de los productos que se exportan hacia todo el mundo, se ha reducido en 4 puntos porcentuales; históricamente el promedio era mayor a 6 puntos porcentuales (ver anexo 7) es decir las barreras de tipo arancelarias se van reduciendo dado los tratados y acuerdos comerciales.

- b) Acceso al mercado más grande del mundo²⁵ (Foro Económico Mundial., 2017): Estados Unidos (280 millones de habitantes con alto poder adquisitivo) con un total de 326 millones de habitantes del cual 18% son hispanos (el tercer grupo más grande de hispanos son los salvadoreños con 2 millones de habitantes) (CNN, 2017); lo que genera al comercio de los productos nostálgicos, A partir de la entrada en vigencia empresas salvadoreñas pueden vender ropa, alimentos, herramientas y otros productos al gobierno de Estados Unidos.
- c) Establece reglas claras sobre las cuales se regula el comercio bilateral para ambas partes.

²⁵ La economía de los Estados Unidos es la más grande del mundo. Con un valor de 18 billones de dólares, representa una cuarta parte de la economía mundial (24,3%), según las últimas cifras del Banco Mundial. China sigue, con 11 billones de dólares, o el 14.8% de la economía mundial. Japón ocupa el tercer lugar con una economía de 4.4 billones de dólares, lo que representa casi el 6% de la economía mundial.

3.3.2 Análisis de Entorno Micro de la PYME.

El entorno micro de la PYME están constituido por las siguientes variables: Estrategias empresariales (elaboración de plan estratégico, análisis de mercado, E-Commerce, protección de la propiedad intelectual), innovación en los procesos de producción, capacidad de gestión (Mano de obra capacitada).

Capacidad de gestión:

Dentro de toda gestión empresarial se incluyen cuatro elementos fundamentales la planeación, la organización, dirección y control; los cuales interrelacionados entre si permiten un manejo eficiente de toda organización, pero para ello es necesario contar con personal capacitado y especializado según el área de trabajo.

Dentro de las ventajas que posee una eficiente gestión enfocado en la capacitación de la mano de obras son: Permite una mayor productividad dentro de la empresa y mejoras en los procesos productivos dada la experiencia y capacitación del personal.

Las PYMES entrevistadas manifestaron la importancia que sus empleados estén capacitados, aunque esto genere costos económicos adicionales; sin embargo hay capacitaciones que son impartidas por instituciones públicas que no generan gastos adicionales como PROESA, MINEC, Cámara de comercio, MAG y privadas como el caso de COEXPORT; las cuales han sido relacionadas a temas como: inocuidad, calidad, BPM, FDA, FESMA, HACCP(Buenas prácticas de manufactura y buenas prácticas agrícolas), diplomados sobre temas aduaneros y conocimientos sobre temas de exportación según el área.

Los programas de capacitación y apoyo técnico que brinda las instituciones públicas como privada son fundamental para el desarrollo de las PYMES, un ejemplo de ello es CONAMYPE el cual capacita en una primera instancia a los emprendedores, identificando varias etapas (ver anexo 8) previas a su internacionalización; según lo expresado por (Flores, 2018) *“la mayoría de los emprendedores viene con la idea de exportar, y su mercado objetivo es Estados Unidos, pero viene con una idea errónea de exportar y aquí se capacita desde un inicio sobre los requerimientos para exportar y el proceso de maduración de la empresa para entrar a dicha etapa, la mayoría continua*

con las capacitaciones otros emprendedores no siguen el proceso y por el tiempo deciden ya no continuar”, con ello puede ver también, que existen diferentes programas con el fin de fortalecer a los empresarios y empresarias, que muchas veces no son aprovechadas ya sea por falta de conocimiento y acercamiento o por falta de tiempo.

Sin embargo cabe destacar que hay aspectos a mejorar en temas de capacitaciones y asistencia técnica por parte de las instituciones para que sean de fácil entendimiento y con mayor amplitud en los temas a tratar, *“Son temas muy generales los que imparten instituciones de gobierno lo que cuesta mucho su entendimiento muchas veces por eso en ocasiones se opta por consultores externos y esto implica gastos adicionales”* (Herrera, 2018).

Innovación en los procesos de producción:

En el área de innovación las PYMES presentan limitantes a diferencia de la gran empresa, ya que la inversión en investigación y desarrollo (I+D), generan desembolsos de dinero que no pueden ser cubiertos por el capital de las PYMES, por ello es importante que las PYMES lleven adelante procesos de cooperación y vinculación con otras empresas y agentes de los Sistemas Nacionales de Innovación (SNI) e instituciones de financiamiento, lo cual les puede permitir fomentar y facilitar la incorporación de aprendizaje y conocimiento.

Las PYMES consultadas manifestaron que realizan innovaciones en la producción, en las técnicas de extracción, en sistemas de inocuidad, que para algunas requiere un gasto elevado; para algunos casos las instituciones públicas uno de los programas que mencionó una PYMES fue el programa de exportar con calidad que promueve la Dirección de innovación y calidad del Ministerio de Economía junto a COEXPORT, de igual manera con consultores externos.

Estrategias empresariales:

Para poder competir en el mercado de Estados Unidos las PYMES deben de establecer estrategias tomando en cuenta los requerimientos que establece el Tratado CAFTA-DR; por ello deben de llevar consigo un plan estratégico dentro del cual deben de considerar: estudio de mercado meta, E-Commerce y derechos de propiedad intelectual.

Las ventajas que posee tener un plan estratégico para toda PYME y empresas en general son:

- a) Permite conocer mejor la realidad de la organización, visualizando el futuro tomando en cuenta nuevas oportunidades y amenazas, aunque el futuro sea impredecible.
- b) Permite enfocar la misión de la organización y orientar de manera efectiva su rumbo.

Las PYMES que exportan hacia Estados Unidos manifiestan que poseen planes estratégicos ya que ello es importante para la proyección de ventas al año, en base a ello se realizan planificación y proyecciones según el rubro al que pertenecen. Sin embargo, a nivel operativo, la producción y exportación se da según la demanda, por ello no se cuenta con planes de producción ya que son muy flexibles.

Además del plan estratégico se debe de considerar otros estudios como:

Mercado meta y E-Commerce: PROESA, realiza distintos estudios de mercado para evaluar la capacidad de impacto de los productos, brinda la oportunidad a las PYMES para que puedan acceder a estudios del mercado de Estados Unidos, de tal manera que estas puedan conocer gustos y preferencias de los consumidores, posibles competidores en el mercado, posibles compradores, si el producto está diferenciado con los ya existentes, etc. Esta herramienta puede facilitar a las PYMES ya que realizar un estudio de mercado genera gastos adicionales que no pueden cubrir, y que las PYMES entrevistadas manifestaron no realizar.

Para el caso del comercio electrónico; dentro del Tratado CAFTA-DR no lo contempla, sin embargo en la actualidad las herramientas electrónicas brindan otra forma de hacer comercio y para incursionar al mercado de Estados Unidos se puede realizar por medio de varias plataformas en línea las empresas pueden promocionar su producto y que este sea conocido a nivel internacional, una nueva herramienta que ha incorporado el BID es ConnectAméricas²⁶, plataforma que permite comercializar los productos de manera gratuita sin suscripciones monetarias.

²⁶ plataforma digital de redes sociales para ayudar a las empresas de América Latina y el Caribe, especialmente las pequeñas y medianas, a expandirse a los mercados internacionales. ConnectAmericas ofrece a los miembros acceso a posibles clientes, proveedores, socios e inversionistas de la región y de todo el mundo.

De igual manera, distintos canales de comercialización como EBay, Amazon, y publicidad a través de redes sociales como Facebook, Instagram, medios multimedia como YouTube y páginas Web ofrecen la oportunidad de llegar a consumidores de todo el mundo, las PYMES entrevistadas manifestaron (Herrera, 2018) “*creemos firmemente, quien no esté bajo ese contexto, es una empresa que no se conoce, es decir es como que no existiera*” sin embargo una empresa manifestó que bajo estas plataformas también hay riesgos como inadecuado seguimiento para darle vida a las paginas, pago de membresía lo que ocasiona costos adicionales para la empresa.

Los principales obstáculos al comercio electrónico para las PYMES exportadoras son: a insuficiencia de infraestructura de las TICs y su uso; la limitada utilización de las tarjetas de crédito; la falta de poder adquisitivo; la debilidad en los marcos legales; la desconfianza en el uso de las transacciones en línea; la preferencia del consumidor a tener un trato personal; y la inclinación por el dinero en efectivo. La falta de comprensión y conocimiento del comercio electrónico y problemas educativos también constituyen obstáculos al desarrollo que puede resultar de dicho recurso (Salazar, 2017)

Protección de la propiedad intelectual: Los acuerdos de libre comercio contienen capítulos que aseguran la protección de los Derechos de la Propiedad Intelectual y en el DR-CAFTA se explican en el capítulo XV del tratado, todo ello sobre la protección de la marca, patente²⁷ y/o derechos de autor²⁸. En El Salvador las empresas pueden registrar su marca en de bienes y servicios en Oficina Nacional de Propiedad Industrial (ONAPI) (Dirección de comercio exterior , 2009).

Las PYMES al ser empresas con iniciativas innovadoras, al competir al mercado extranjero pueden proteger su marca, ya que la protección de ello genera una fortaleza en el producto diferenciado lo que evita el uso de producto o idea innovadora por terceros que no tengan consentimiento de titularidad, así como la comercialización de productos o servicios que puedan causar confusión bajo un signo (marca) idéntico o similar al registrado, sin embargo las PYMES entrevistadas

²⁷ Es el derecho exclusivo concedido a una invención, por constituir un producto o procedimiento que aporta una manera nueva de elaborar algo o la solución técnica a un problema.

²⁸ Lo adquieren los creadores sobre los usos y beneficios económicos de sus producciones o composiciones literarias, musicales, teatrales, diseños de programas, páginas Web y otras calificadas como “obras”.

manifestaron tener derechos de patentes, registros de marcas y certificación orgánica ya que esto generan confianza y a la vez una protección contra competidores que quieran quitarle mercado en los Estados Unidos, pero a pesar de ello dos empresas manifestaron no tener derechos de patente ni registro de marca lo que genera condiciones desfavorables para poder proteger sus productos.

3.3.3 Análisis de Entorno Meso de la PYME

El análisis meso de las PYMES está constituido por: programas de apoyo a la exportación por parte de instituciones públicas y privadas, procedimientos aduaneros y documentación para la exportación, acceso a financiamiento y canales de comercialización y prácticas comerciales en el extranjero.

Programas de apoyo a la exportación.

Los programas de apoyo que se le otorgan a las PYMES exportadoras proceden de instituciones públicas, privadas y la cooperación internacional. Estos programas son implementados entre diferentes instituciones, cada una con su función en relación con lo establecido en la Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones 2010 -2024.

Entre los años 2010 - 2016, instituciones como PROESA, COEXPORT, MINEC, entre otras, promovieron programas de apoyo en articulación con otros ministerios públicos, banca pública y empresas privadas según el tipo de producto que se desee exportar a diversos destinos con los cuales El Salvador tiene acuerdos comerciales.

Una de las oportunidades que estos programas representan para las PYMES es que están diseñados de acuerdo con las necesidades de las empresas ante estrategias internas de internacionalización. Por ejemplo, PROESA, el organismo público de promoción de exportaciones brinda sus servicios a través de 4 programas de apoyo que de manera general propicia la exportación con empresas que desean incursionar en el mercado externo por primera vez (Exportar Paso a Paso), sensibilización y concientización de la importancia de la exportación para el crecimiento de la PYME (Cultura Exportadora), seguimiento al desempeño de la exportaciones y dotación de nuevas herramientas para la competitividad (Club Empresarial Exportar Paso a Paso Más) y aprovechamiento de nuevas oportunidades de comercio transfronterizo hacia nuevos destinos (Exportar Más).

Tomando de referencia la memoria de labores de PROESA (2016), se verifica que los programas de Exportar Más y Exportar Paso a Paso son los que mayor relevancia poseen al aprovechar el TLC CAFTA-DR para internacionalizar PYMES exportadoras dedicadas a la industria agroalimentaria (PROESA, 2016).

COEXPORT por su parte, si bien retoma algunas actividades que involucra PROESA dentro de sus programas de apoyo, también se dedica a brindar asistencia técnica al exportador en BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), saneamiento, etiquetado, empaque, entre otras; asimismo, capacitaciones en estrategias de innovación en las exportaciones según sector que solicita apoyo de la institución.

Una de las oportunidades que representan estos programas de las distintas instituciones de apoyo a las PYMES es que los programas de apoyo a los que se accede generalmente son gratuitos ya que están financiados por convenios de cooperación o fondos públicos; si bien las empresas deben incurrir en costos dentro de los programas, estos costos se encuentran vinculados principalmente a las participaciones en ferias comerciales. Otra de las oportunidades se ven reflejadas en los convenios que se realizan entre las diversas instituciones públicas para poner en marcha los programas, a través de financiamiento reembolsables (Banca Pública y Privada) y no reembolsables (FONDEPRO), etc.

La diversificación de las exportaciones con base en el aprovechamiento de los tratados comerciales vigentes a través de estos programas es otro elemento que ha representado una oportunidad para las PYMES. El TLC-CAFTA DR ha permitido que las instituciones de apoyo a la exportación desarrollen ruedas de negocio y ferias comerciales en Estados Unidos bajo previa identificación de nichos de mercado a través de estudios de mercado que realizan dichas instituciones. Según la Memoria de Labores de PROESA (2016), para ese año se logró cerrar negocios de exportación con 9 medianas empresas de agro alimentos a través del programa Exportar Paso a Paso (PROESA, 2016).

Otro aspecto que representa una oportunidad para las PYMES es la disponibilidad de la información concerniente a estos programas, la cual es de fácil acceso en las plataformas web de las instituciones que las promueven, de tal manera que cualquier persona natural o jurídica puede tener acceso a la asesoría técnica respectiva de acuerdo con sus necesidades de exportación.

Uno de los obstáculos son los montos en ventas internas requeridas para participar en los programas de apoyo (ventas internas mayores o iguales a \$100,000.00 anuales), a la vez, la empresa que guste participar debe contar con un mínimo de tres años de operación continua; esto es una limitante principalmente para las pequeñas empresas quienes deben alcanzar ese techo de ventas internas aun cuando su mercado meta no sea El Salvador, sino, los mercados internacionales. Cabe destacar que por el incumplimiento de dicho requisito serán agentes de exclusión de los programas ya que esto no es el único determinante que propicia la exportación, sino también, el potencial exportador que posee la empresa en base a diagnósticos que hacen directamente las instituciones que promueven estos programas.

Otro elemento importante es que no existe un sistema de evaluación de impacto de estos programas de apoyo, sean estos relacionados directa o indirectamente con la exportación. Según COEXPORT esto está ocasionando que más empresas dirijan bajo iniciativa propia su acceso a mercados externos ya que los problemas no están relacionados al diseño de los programas en sí, sino a los procesos y los tiempos con los cuales se les da resolución a los trámites para la exportación.

Procedimientos aduaneros y documentación para la exportación.

Según el informe de *Doing Business*, el tiempo de exportación que se le acredita a El Salvador con relación al comercio transfronterizo es en promedio de 30 horas a un costo promedio de \$128.00 en despacho de aduanas, manejo de puertos y procedimientos de inspección. Para la preparación y cumplimiento de la documentación requerida se estima un costo promedio del 39% del costo promedio total de exportación (Banco Mundial, 2017).

Tabla 3. 8 Tiempo y Costo de Exportación promedio de los Países Centroamericanos y Estados Unidos según Índice de Doing Business, año 2018.

Economía	Comercio transfronterizo clasificación	Cumplimiento fronterizo (horas)	Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	Cumplimiento documental (horas)	Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)
Estados Unidos	36	1,5	175	1,5	60
El Salvador	43	30	128	9	50
Panamá	54	24	270	6	60
Costa Rica	73	20	375	24	80
Nicaragua	74	60	150	48	47
Guatemala	79	36	310	48	105
Honduras	115	88	601	48	80

Fuente: Doing Business – Banco Mundial.

El Salvador es relativamente más competitivo en comercio transfronterizo que el resto de las economías de Centro América, a excepción del tiempo para exportar en el que Costa Rica solamente requiere de 20 horas (10 horas menos) como se muestra en la tabla 3.8 pero en comparación con Estados Unidos se poseen desventajas tanto en tiempos para la exportación y procesos documentales, lo cual en la medida en la que se reduzcan dichas diferencias el comercio será mucho más fácil para todas las empresas.

Como concluyó la OMC (2016) en su estudio sobre competitividad de las PYMES en América Latina y el Caribe, los costos de procedimientos aduaneros representan un obstáculo mayor para las PYMES en comparación a las grandes empresas, debido a que las empresas pequeñas se ven obligadas a afrontar los costos de cumplimiento fijos con unos ingresos inferiores a los que disponen las grandes.

Para las PYMES, los procedimientos de inspección de mercancías en aduana representan mayores costos que la generación de la documentación necesaria para exportar; esto a su vez, según la Comisión para la Facilitación del Comercio (CIFACIL) y COEXPORT representa una contracción de la competitividad de sus exportaciones a un mercado de destino específico frente al resto del mundo.

Según CIFACIL, a pesar de las reformas a proyectos de ley tales como la Ley de Simplificación Aduanera donde se han considerado los obstáculos planteadas por las gremiales de exportadores

del sector privado en relación con la agilización del comercio transfronterizo, aún persisten obstáculos para las PYMES exportadoras en relación con los tiempos con los que se despachan los contenedores vía terrestre, marítima y aérea en aduanas. Para las PYMES que exportan hacia los Estados Unidos, los obstáculos principales que ralentizan los procesos aduanales para ese mercado destino son la doble presentación de documentación tanto digital como física y la falta de capacidad instalada de escáner de carga y equipo informático. Según (Chicas, 2018) *“hay una mejora en los procesos mediante la incorporación de Aduana en Línea, así como los tramites del BCR en el CIEX. EL inconveniente es que se hacen los documentos en línea, pero el despacho de contenedores al momento de aduana terrestre se detiene debido a que se tienen que mostrar nuevamente la documentación presentada con anterioridad en línea.*

Sin embargo, CIFACIL como ente velador de los procesos de comercio transfronterizo y también representante del parque empresarial exportador, continúa solicitando las revisiones de los marcos normativos para el desarrollo de procesos en las instituciones relacionadas a la tramitología del comercio exterior, ya que este es un aspecto indispensable para corregir las practicas negligentes presentadas por el personal de las aduanas hasta la fecha.

El conocimiento de la documentación necesaria para la exportación es un aspecto que representa una fortaleza para las PYMES ya que estas han recibido guías y capacitación a través de distintos canales como las instituciones de apoyo al exportador como la Guías de Exportación de Bienes y Guías básicas de Acuerdos comerciales (PROESA - COEXPORT), Manual Único de Operaciones Aduaneras: Aspectos Relevantes (CIEX- BCR), Manual de Exportaciones para PYMES hacia Estados Unidos (MINEC)²⁹; los cuales son socializados con las PYMES que solicitan asesoría técnica a dichas instituciones.

Cabe destacar que parte de estos manuales han sido generados con base en los resultados presentados por la FDA (Food and Drug Administration) de los Estados Unidos, con relación a las exportaciones de alimentos y productos farmacéuticos que realizaron las PYMES entre los años

²⁹ Para más detalles consultar los sitios web de las instituciones mencionadas.

2012 y 2013. Según los resultados de la FDA, los productos procesados en base a frutas y vegetales son detenidos por tres causas principales: etiquetado (69%)³⁰, registro administrativo de los productos (22%) y falta de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) (4%) (Castaneda, 2013).

Financiamiento:

De manera general, los tipos de financiamiento interno a los cuales puede acceder la PYME mediante la banca privada se encuentran concentrados en créditos decrecientes, líneas rotativas y líneas de crédito fijas dirigidas a financiar el capital de trabajo y las necesidades de inversión en nuevos proyectos³¹. Dichas opciones de financiación son similares a las que ofrece la banca pública, con la diferencia que los bancos públicos existentes poseen más opciones de financiamiento que le permiten a la PYME canalizar dicho crédito a la potencialización de áreas específicas de la empresa.

A pesar de que existen líneas de crédito enfocadas a las PYMES, aún persisten las dificultades para que este tipo de empresas accedan a financiamiento. Uno de estos obstáculos son las altas tasas de interés, pues, si bien las PYMES solicitan financiamiento, estas lo hacen con montos de menor cuantía en relación con la gran empresa; y al solicitar bajos montos, el diferencial de las tasas de interés en función del monto sugiere que este tipo de empresas debe enfrentar mayores costos, ya que, sin importar el plazo de repago, entre menor sea el monto del financiamiento adquirido, mayor es el costo de contratación del mismo (Superintendencia de Competencia, 2016).

Otro de los factores que obstaculizan la concesión de préstamos a las PYMES (sobre todo, de préstamos con fechas de vencimiento a largo plazo) son los problemas relacionados con la información y los costos de transacción, entre los cuales cabe citar la ausencia de historial (necesario para solicitar un préstamo) y los elevados costos fijos de las transacciones financieras. Estos obstáculos imposibilitan que las PYMES puedan expandirse y a la vez participar del comercio internacional (OMC, 2016).

³⁰ Porcentajes en relación con el total de productos rechazados.

³¹ Para dichos detalles se revisó la página web de cada institución financiera pública y privada.

Las PYMES que exportan al mercado de Estados Unidos, obtienen financiamiento de diversas fuentes tales como (Navas, 2018):

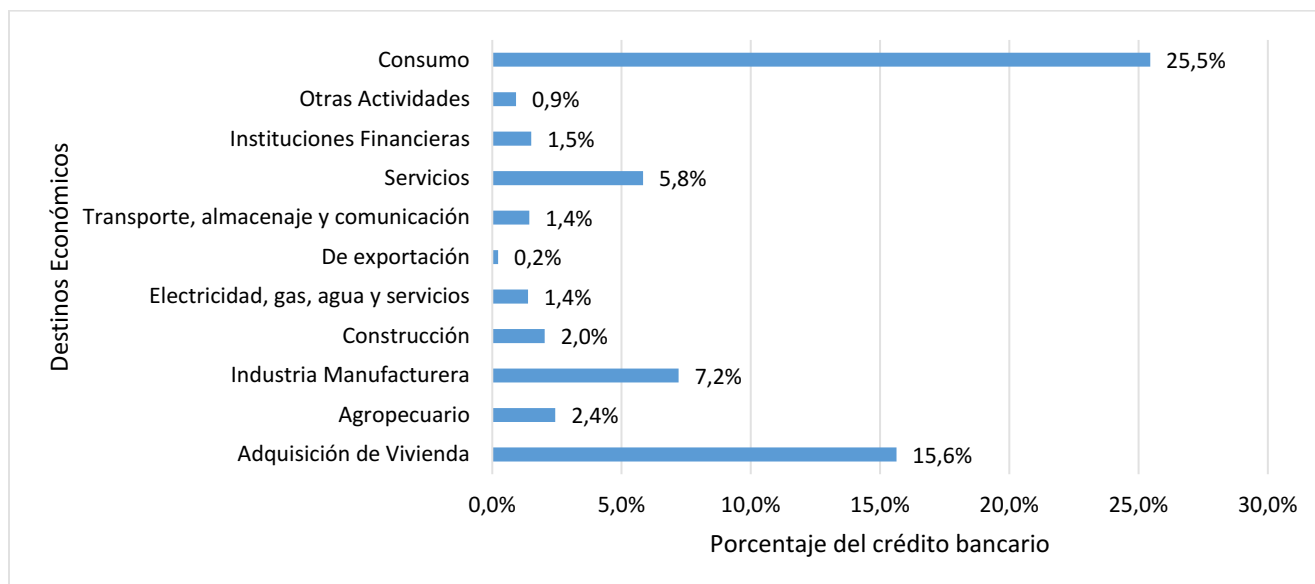
- Financiamiento no reembolsable monetario o en especie proveniente de la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos (USAID por sus siglas en Ingles) mediante programas de fortalecimiento económico a las PYMES; lo cual, les permite participar en ruedas de negocio y/o ferias comerciales en el exterior.
- Financiamientos rotativos para capital de trabajo. Las PYMES exportadoras prefieren adquirir financiamiento de este tipo a pesar de las altas tasas de interés que conllevan préstamos con montos bajos. Todo esto con el objetivo de no acumular pasivos a largo plazo y responder exclusivamente a sus necesidades de producción según la demanda de sus clientes en el mercado de Estados Unidos.

Desde el punto de vista bancario, gestionar un crédito con las PYMES significa altos costos de transacción al persistir una falta de transparencia financiera que conllevan este tipo de empresas, asimismo, representan altos costos de obtención de la información, y la percepción alta del riesgo por la mayor tasa de morosidad (UFG, 2010).

Con relación a lo anterior, según datos de la Superintendencia del Sistema Financiero, el porcentaje de orientación del crédito bancario es mayor para actividades de consumo y adquisición de vivienda en comparación con los créditos que se orientan hacia los sectores productivos. El gráfico 3.3 refleja que el 25.5% de los créditos y préstamos son para consumo, 15.6% para adquisición de vivienda y un rango entre el 0.9% y el 7.2% es destinado para los sectores productivos, que en total suman el 23%; es decir 2.5 puntos porcentuales por debajo de los créditos de consumo.

Entre el 23% de los préstamos destinados a los sectores productivos, para el año 2016, un 13% del total de préstamos otorgados por la banca privada y pública fue destinado a las pequeñas empresas, 1% menos que el año 2015; por otra parte, las medianas empresas obtuvieron el 26% del total de préstamos para el año 2016, un 3% más que el año 2015. De esta forma se puede evidenciar que los sectores productivos en los cuales se encuentran las PYMES no son una prioridad para la banca pública y privada en relación con la concesión de préstamos.

Gráfico 3. 3 Porcentajes del crédito bancario, público y privado según destino económico, año 2016.



Fuente: Elaboración propia con base en Boletín Estadístico de la Superintendencia del Sistema Financiero, 2016.

Canales de comercialización y prácticas comerciales en el extranjero.

Las empresas enfrentan múltiples obstáculos cuando intentan entrar en mercados externos, deben contactar clientes en el exterior, identificar oportunidades de negocio, aprender sobre canales de distribución y procedimientos administrativos, entre otros aspectos (Garone & Maffioli, 2018); esto es así ya que los canales de comercialización en el exterior son de suma importancia para las PYMES exportadoras en su proceso de internacionalización, sin embargo, existen oportunidades y amenazas en la forma en como este tipo de empresas incursionan en los mercados externos. Cabe destacar que las empresas que no pueden vender productos por si mismas recurren a menudo a la ayuda de intermediarios en los canales de comercialización.

Si bien tener un contacto directo con los clientes ayuda a fijar los precios, la participación de un intermediario asegura un suministro más eficiente de los productos debido a la tenencia de contactos, conocimiento del mercado (mediante estudios de mercado, normativas, etc.), oferta de asistencia técnica en la logística de exportación, etc. (OMC, 2016). A pesar de que la evidencia confirma el planteamiento de la OMC, las PYMES salvadoreñas que exportan hacia Estados Unidos prefieren la exportación directa con clientes potenciales como resultado de acuerdos en

ruedas de negocio y/o ferias comerciales que han promovido instituciones como PROESA y COEXPORT según lo expresado por (Herrera, 2018).

Si bien lo anterior puede representar oportunidades, las debilidades de las PYMES al seleccionar los canales de comercialización radican en los altos costos que conlleva la puesta en marcha de la búsqueda de los distribuidores e investigación del mercado destino (CEPAL, 2003).

3.3.4 Análisis de Entorno Meta de la PYME.

Para el análisis del entorno meta de las PYME está constituido por: identificación de oportunidades y análisis de mercado y Estrategia Integral de Fomento de las exportaciones y el efecto de la criminalidad.

Identificación de oportunidades y análisis de mercado.

Las instituciones de apoyo a la internacionalización de las PYMES promueven distintos programas para la identificación de oportunidades comerciales y definición de la estrategia de posicionamiento en el mercado exterior, entre ellas se encuentran las Ferias Comerciales en El Exterior, Ruedas de Negocios, y la realización de Estudios de Mercado, como se muestra en la tabla 3.9.

Una característica que destaca de las misiones comerciales es la segmentación y programación durante el transcurso del año en función de la inclusión de todos los sectores de exportación según el país de destino que ofrezca oportunidades comerciales en relación con lo contemplado en los acuerdos comerciales.

Tabla 3. 9 Actividades y programas para la identificación de oportunidades comerciales en el exterior para empresas salvadoreñas, año 2017.

Nombre de la actividad	Descripción	Costo para la PYME
Ferias Comerciales y Ruedas de negocio.	CEXPORT y PROESA promueven el programa Marca País “El Salvador Grande como su Gente” comparte con las empresas los planes de eventos para cada año y la agenda de misiones comerciales de tal manera que las empresas puedan acceder a estas según el mercado meta en el cual quieran incursionar	3 – 5 mil dólares según el país a visitar. (Navas, 2018)
Estudios de Mercado	Se caracterizan por involucrar análisis de contexto y oportunidad comercial para distintos sectores de exportación y productos en específico. Esto significa una oportunidad para las PYMES ya que les permite tomar decisiones de exportación según estos estudios, los cuales se encuentran disponibles en los sitios web de cada institución. Las PYMES pueden acceder a un agente investigador para que conduzca estudios de mercado más personalizados y de acuerdo con los productos que se desea proporcionar al mercado.	Entre \$800.00 y \$1,500 según la dimensión del estudio. Financiado por las instituciones promotoras de la exportación hasta un 70%, el 30% restante es la contraparte de la PYME.
Empresas consultoras de negocios en Estados Unidos como Enterprise Bridge USA	Una consultora de negocios en los Estados Unidos, en alianza con el SIECA promueven el Programa de Emprendimiento Centroamericano a través del cual dan soporte al empresario y posee 5 fases: Presentación de Perfil de Empresa, Estudio de Nicho de Mercado, Plan de Negocio -Estudio de Mercado, Ubicación de clientes potenciales – Visita comercial y Registro de productos y marcas -FDA, EPA, y otras agencias, certificaciones, patentes.	8,500\$ exceptuando costos por Registro de productos y marcas -FDA, EPA, y otras agencias, certificaciones, patentes

Fuente: Elaboración de los autores con base en la información proporcionada por las instituciones promotoras de la exportación y Enterprise Bridge USA.

Estrategia integral de fomento de las exportaciones y el efecto de la criminalidad.

Dentro del nivel meta, también se consideran las estrategias a nivel de país para el fomento de la exportación; El Salvador cuenta con una estrategia de este tipo considerada para el periodo entre 2010 -2024 en base a 5 objetivos estratégicos (MINEC, 2010), entre los cuales se encuentra la

institucionalización de mecanismos de fomento de exportación, focalizados, accesibles, integrados, medibles en el tiempo y compartidos con el sector privado; que a su vez, involucra aspectos de financiamiento a la PYME y competitividad de la misma. Para el año 2010, instituciones como COEXPORT se pronunciaron ante esta estrategia pues a pesar de ser integral los instrumentos financieros y no financieros se quedan muy cortos y existe la posibilidad de incorporarle otros, como la exención del IVA. El exportador podría ser exento en los temas del IVA, o por lo menos que se cumpla la ley que estipula la devolución en 30 días (Data, 2010).

Una de las líneas estratégicas es la atracción de inversiones para la diversificación exportable mediante el fortalecimiento institucional de PROESA, y la actualización de leyes e incentivos para la inversión extranjera. Al año 2016, se han generado repercusiones de alto impacto que han propiciado en mejores oportunidades de exportación para las empresas, esto es así en referencia de lo planteado en los apartados anteriores; sin embargo, esta línea estratégica se ve perjudicada en tres sentidos: primero, aún no se involucran todos los sectores exportadores a los beneficios que los programas ofrecen, segundo, no hay un crecimiento en paralelo de los sectores de exportación debido a los incentivos de producción enfocados a industrias textiles y tercero, se tienen muy buenos programas para el fomento de la inversión en áreas claves de la exportación pero para las PYMES en específico, las decisiones de inversión dependen mucho de la seguridad.

Según la encuesta de competitividad empresarial de FUSADES, el 30.2% de las PYMES considera que la inseguridad es uno de los determinantes de las decisiones de inversión (FUSADES, 2015) esto se ha vuelto en una amenaza para las empresas que se encuentran principalmente en zonas de alto riesgo, la extorsión, asesinato y robo de mercadería son los principales problemas que aquejan a la Micro empresas y las PYME.

3.4 IDENTIFICACIÓN DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE PYMES EXPORTADORAS.

El estudio de caso realizado con las 7 empresas y profesionales del Ministerio de Economía de El Salvador, CDMYPE, CONAMYPE, COEXPORT y PROESA suministraron los insumos para alimentar la matriz FODA analizando los siguientes aspectos: innovación, estudio de mercado,

formación de personal en materia de negocio y exportación, canal de comercialización, plan estratégico, procesos administrativos para la exportación, financiamiento, efectos de la criminalidad, barreras no arancelarias, productividad y competitividad, impuestos y otros cobros, marketing y comercio digital, transporte y derechos de propiedad intelectual y patentes.

El análisis del entorno externo de la PYME exportadora desde su propia experiencia reflejó que los programas de apoyo existentes por instituciones como PROESA, MINEC, CONAMYPE, y la ventanilla única para el exportador del BCR, si bien han sido de beneficio para las PYMES que han sido participantes de ellos, existe desinformación por PYMES con potencial de exportar, de manera que desde la respuesta de entrevistados una difusión de información sobre estos programas a las PYMES puede extender los beneficios de los mismos, de igual manera sucede con otras instituciones privadas que realizan actividades de investigación de mercado, generación de estrategia, apoyo técnico y búsqueda de clientes etc. para PYMES³².

Por otra parte, las oportunidades de realizar ventas a consumidores en el exterior mediante plataformas online como Amazon, E Bay, y realizar nuevos negocios mediante la plataforma online ConnectAmericas así como el aprovechamiento de las ventajas de tener presencia en redes sociales y realizar publicidad digital, participar en ruedas de negocios y ferias en Estados Unidos para acceder a más regiones y consumidores, de manera que estas Tecnologías de Información (TIC) son consideradas por la OMC (2016) como oportunidades para las PYMES de Latinoamérica para incrementar sus ventas³³, obtener *feedback* de sus clientes y realizar mejoras y adecuación de su producto.

³² Ejemplo de ello son COEXPORT y Enterprise Bridge USA (EBU, el cual es una empresa de consultoría para facilitación de comercio en Estados Unidos)

³³ La OMC (2016) considera las TIC como una oportunidad debido a que “las tecnologías digitales reducen los costos del comercio de las pymes y les dan una presencia global que antes estaba reservada solamente a las grandes empresas multinacionales, lo que permite a las pequeñas empresas competir directamente con las grandes empresas”.

Tabla 3. 10 Matriz FODA de PYMES exportadoras.

OPORTUNIDAD	AMENAZA
Existen programas de apoyo y asistencia técnica para la innovación (por instituciones privadas y públicas)	Desinformación e imposibilidad de cumplir requisitos para ser beneficiados por programas de apoyo.
Existen programas de apoyo y asesoramiento para la realización de mercadeo y posicionamiento de productos en mercados extranjeros (por instituciones privadas y públicas)	Cambio en patrones de consumo, gustos y demanda del producto en el mercado de Estados Unidos.
Existencia de ventanilla única para procedimientos de exportación	Fenómenos climatológicos adversos.
Exportaciones con tasa preferencial y competitivas de aranceles a través del CAFTA-DR	Cambios en las normativas, sin previo aviso a los exportadores.
Posibilidad de participar en el comercio en línea y ruedas de negocio.	Complicaciones por duplicidad de procesos en aduana (aduanas en línea y aduanas en las fronteras).
Existen leyes, reglamentos y acuerdos establecidos en los que se enmarcan los derechos de propiedad intelectual y derecho de marcas.	Tasas de interés por préstamos altas para PYME.
	Incapacidad de cumplir con requisitos y condiciones para acceder a financiamiento.
	Realización de actos delictivos en perjuicio de la empresa o sus trabajadores.
	Posibilidad de incremento en costos de transporte que incurran en pérdidas de beneficios.
FORTALEZA	DEBILIDAD
Facilidad de innovar en su proceso de producción y producto.	No poseen un programa de estudio de mercado para captar más clientes, adecuar su producto y acceder a más regiones en los EE. UU.
Personal calificado para llevar a cabo los procesos de producción y exportación.	Recursos económicos limitados para aplicar procesos de innovación
Las PYMES que utilizan canales de comercialización favorables a través de la participación directa, con representación en el exterior y manteniendo una estrategia de expansión poseen ventajas mayores en su internacionalización.	Las PYME con potencial para exportar o que han dejado de exportar no contaron con el apoyo suficiente sobre como exportar y la ayuda para mejorar su capacidad para cumplir con los requisitos.
Las PYMES que utilizan canales de comercialización favorables a través de la participación directa, con representación en el exterior y manteniendo una estrategia de expansión poseen ventajas mayores en su internacionalización. Cuentan con plan estratégico y son flexibles con sus planes de producción y exportación anual.	Las PYMES que hacen uso de canales de comercialización que limitan sus beneficios tales como bróker comerciales o participación indirecta por desinformación y una estrategia poco desarrollada de exportación poseen desventajas en su proceso de internacionalización.
Incorporación de seguros para cubrir mercadería y equipo de transporte en caso de robo y pérdida por otra índole.	Las PYMES poseen una limitada estrategia de expansión, a través del acceso a nuevos clientes y posicionamiento de sus productos en nuevas regiones.
Capacidad de cumplir con los estándares de calidad exigidos por el país receptor que incluyen medidas sanitarias, fitosanitarias, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y realizar las adaptaciones necesarias para seguir con su actividad exportadora.	

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas a PYMES exportadoras y profesionales relacionados a PYMES exportadoras.

Si bien el TLC CAFTA-DR es percibido como una oportunidad por la eliminación de las barreras arancelarias y el sistema legal, leyes y acuerdos establecidos desde los cuales se regula y vigila el comercio, existen amenazas al exportador entre ellas, y principalmente para las PYMES con potencial de exportar a Estados Unidos pero que aún no logran cumplir con los requisitos, las barreras no arancelarias, que según las experiencias de los entrevistados superando los requisitos de calidad, reglas y medidas sanitarias y fitosanitarias, la capacidad de cumplir con dichos requisitos se convierte en una fortaleza. Por otra parte, se identificaron otras amenazas como los cambios en la demanda por gustos, shocks económicos, entre otras amenazas que se muestran en la tabla 3.10.

FORTALEZAS:

Debido a su tamaño, a su carácter emprendedor e independencia de las denominadas *líneas de producción establecidas* (que caracterizan a la gran empresa) se encontró que las PYMES por una parte, si bien poseen una mayor flexibilidad para aplicar innovaciones en la medida en que les sea posible y realizar ajustes a su producto en relación a la gran empresa, la principal razón por la que se ven imposibilitadas de realizar implementaciones de innovación que les permitan una expansión así como la mejora en sus procesos y productos, son los costos económicos que implican implementarlos, por lo que dicha limitante se constituye una debilidad para las PYMES. La flexibilidad para aplicar cambios también se extiende a sus planes operativos; las entrevistas realizadas mostraron la flexibilidad que tienen para cambiar los planes de producción y exportación en función de la demanda, lo cual también está ligado al tipo de producto y tamaño de la empresa (ejemplos que muestran una gran flexibilidad son las exportadoras de productos nostálgicos, bálsamo, café y productos de la pesca, entre otros.).

Otro de los elementos de importancia identificados es que el personal empleado de las PYMES exportadoras han recibido formación y/o adquirido experiencia en el cumplimiento de requerimientos técnicos, documentales y procedimientos para llevar a cabo la exportación por lo que están calificados y llevan a cabo con éxito sus exportaciones, este elemento ha sido en sus inicios de las PYMES entrevistadas un reto en el que las instituciones de apoyo como PROESA, COEXPORT han sido de apoyo a través de programas de capacitación, charlas, y asistencia técnica; asimismo, poseen seguros de transportes y mercadería, y las PYMES que han logrado

superar las barreras no arancelarias han mejorado la calidad de sus procesos y productos permitiéndoles mantener una continuidad en su actividad exportadora³⁴.

El conjunto de entrevistados estableció que el canal de comercialización puede influir en el éxito que tenga y en los beneficios que perciba de participar en el comercio exterior, por una parte se encontraron dos tipos de canales, uno consiste en la venta directa a empresas en el exterior que venden su producto a consumidores finales, generalmente las PYMES maquilan el producto bajo la marca de dicha empresa, y las que lo hacen bajo la propia marca sus compradores extranjeros son distribuidores como Tiendas, Supermercados, restaurantes (en el caso de alimentos) etc.

Por otra parte, el otro canal identificado es el realizado mediante bróker comercial el cual viene a ser una modalidad de participación indirecta en el comercio internacional; si bien la PYME se ve beneficiada por que su labor se limita a satisfacer la demanda de su comprador, el margen de beneficios y oportunidad de expandirse son menores, al respecto, la OMC (2016) muestran que una participación directa favorece a la productividad y competitividad de las PYMES, es por ello que la modalidad de exportación indirecta en casos específicos se considera una debilidad³⁵.

DEBILIDADES:

³⁴ Una variable importante es la continuidad exportadora que es la cantidad de años que la empresa permanece exportando continuamente, el Ministerio de Economía de El Salvador identificó que aproximadamente 2,400 empresas exportaron más de 1,000\$ a Estados Unidos, el 57% de estas solamente exportaron en uno de estos años por lo que podrían considerarse que son empresas que realizan su primera exportación y que no le dan continuidad a la relación comercial y que solo 242 empresas se han mantenido exportando durante el periodo 2006-2013 **Fuente especificada no válida..**

³⁵ Las bases para que se considera una debilidad van en torno a si su producto posee un mercado favorable en el exterior y que la actividad de exportación pueda realizarse directamente por la empresa si se aplica una estrategia de posicionamiento en el mercado exterior, esto hace una distinción entre si es factible o no, ejemplo de ello son los casos encontrados en los que las PYMES no exportan directamente debido a que los clientes potenciales aceptan comprar solo cantidades mínimas que la PYME no puede producir, o cuando esta produce insumos para otras empresas exportadoras (definido como participación indirecta al comercio internacional), o simplemente si la exportación directa representa costos de oportunidad (como una disminución de ventas por parte de la empresa en relación a las ventas mediante la participación indirecta en el comercio exterior), casos en los cuales se consideraría más beneficiosa la participación indirecta.

Las PYMES muestran la necesidad de reforzar su estrategia de posicionamiento en los mercados exteriores (dentro de esta se consideran los estudios de mercado, comercio en línea, mecanismos de negociación con clientes, adecuación del producto y mejora en la calidad), si bien los programas de apoyo y estudios de mercado realizados por instituciones como el MINEC o COEXPORT y PROESA se han constituido como insumos para que nuevas empresas busquen exportar y logren adecuar sus procesos y productos, una mala gestión de la estrategia de posicionamiento de mercado puede conllevar al estancamiento o en el peor de los casos el cese de su actividad exportadora, principalmente debido a que no logran extender su cartera de clientes o adecuar su producto a los gustos de los consumidores, y esta última está ligada a una de las principales causas internas que generan pérdida de competitividad de las PYMES y es la brecha tecnológica.

La innovación es parte fundamental en el desarrollo de una empresa y en la reducción de la brecha tecnológica, más allá de mejorar su proceso de producción, consiste en hacer más eficientes todos los procesos y usos de recursos de la empresa y la adecuación de su producto a los gustos y preferencias de los clientes, esto según experiencias de los entrevistados es un gran reto debido al costo que conlleva implementar nuevas tecnologías, realizar estudios de mercado que permitan adecuar el producto, mejorar procesos y realizar inversiones en capital físico, costos cuyos resultados al aplicarse no cuentan con garantías de éxito en los mercados extranjeros³⁶, por ello el Statu Quo es una alternativa forzada en muchos casos, las dificultades para aplicar innovaciones varían en cada caso, por ejemplo algunas empresas dedicadas a la exportación de productos agrícolas enfrentan retos debido a que su cadena de generación de valor depende de agricultores locales por lo que su área de influencia para aplicar innovación se limita a sus propios procesos.

Por otra parte, las PYMES dedicadas a producción de alimentos que quieren exportar requieren de realizar inversiones que, de acuerdo a sus recursos limitados, se les es difícil, para satisfacer el volumen de demanda que los compradores en el exterior solicitan y lograr cumplir con las medidas y requisitos impuestas por las instituciones de Estados Unidos, por lo que dentro de todas las

³⁶ Experiencias de los entrevistados llevaban a la conclusión de que realizar las inversiones necesarias para innovación en las áreas explicadas no necesariamente harían que su producto tuviese éxito, la competencia por otros exportadores y empresas en el exterior, hacían que el riesgo de que dicha inversión no tuviese los beneficios esperados conlleva a la decisión de mantener un Statu Quo.

debilidades la escasez de recursos financieros y limitantes propias de su cadena de valor se convierten en los retos a superar para incorporar innovaciones. Sin embargo, las experiencias muestran que las PYMES que han logrado superar dichos retos se han mantenido exportando dicha experiencia fue expresada por Grande (2018), *“se realizan innovaciones en la presentación de productos”* y Chicas (2018), *“se han realizado innovaciones en su empresa con ayuda tanto de FUSADES como de la banca privada”*

Por su parte, Bonilla (2018) enfatiza que *“para mantenerse en el mercado es necesario innovar y cumplir con los requisitos y exigencias de los mercados de exportación”* es decir, cada una de dichas empresas están conscientes que parte importante para mantenerse en un mercado como Estados Unidos es necesario la innovación y mantener con ello estándares adecuados según los requerimientos.

Otra de las debilidades a superar es el canal de comercialización utilizado por las PYMES, experiencias muestran que han existido casos en los que debido a que al comenzar no cuentan con una estrategia de posicionamiento de su producto adecuada, las exportaciones se realizan a través de bróker comercial, perdiendo un margen de beneficios y limitándose a proveer su producción a dicho bróker.

Según lo expresado por la Lic. Margarita Ortez (2018) *“las PYMES presentan debilidades en su comercialización hacia el mercado extranjero ya que muchas lo hacen por medio de bróker los cuales se llevan la mayor ganancia”* un ejemplo de ello es la empresa BALCOMOR donde expresan que *“para poder negociar nuestros productos poseemos un intermediario el cual se encarga de transformar la resina de bálsamo en aceites”* (Herrera, 2018), de igual manera expresa Quintanar (2018) de la empresa Arte Azul *“para poder vender nuestro producto identificamos las tiendas que participaban en New World Crafts e hicimos contacto con ellas ya que participar en dicha feria es muy caro, y son esas empresas nuestras intermediarias quienes tiene contacto con los mayoristas”* en contra posición de ello Navas (2018) de la empresa EXPRONAV expresa *“el proceso inicial para promocionar los productos fue a través de llevar productos en su mochila y promocionarlos dar muestra de ello, pero con ayuda de PROESA ha participado en ferias*

comerciales lo que le ayudo vender su producto sin ayuda de bróker” lo cual le ha sido de beneficio en su proceso de internacionalización.

Por lo tanto, se concluye que:

Las condiciones internas de las PYMES que exportan al mercado estadounidense mostraron fortalezas por su adaptabilidad, capacidad de implementar innovaciones, así como flexibilidad en su gestión en planes operativos y la incorporación de contratos de seguros ante contingencias, de igual manera las PYMES que logran superar las barreras no arancelarias y mantener su personal capacitado muestran gran adaptabilidad a cambios en regulaciones y constancia en su actividad exportadora.

Por otra parte, existen retos englobados en la carencia de una estrategia de posicionamiento en el exterior y mejora continua de su producto, de igual manera el desconocimiento de programas de apoyo, asistencia técnica o servicios privados de consultoría o la obtención completa de dichos beneficios, constituye una debilidad, de igual manera, sus recursos financieros limitados le imposibilitan realizar importantes inversiones en capital físico, tecnología e innovación, para incrementar su capacidad productiva lo que para PYMES con potencial exportador en sus etapas iniciales es un reto satisfacer las demandas mínimas de sus compradores o que unido al rechazo de solicitudes de financiamiento pueden parar el proceso de su crecimiento e internacionalización.

De manera que dado el potencial que tiene la PYME salvadoreña y su potencial exportador en la generación de empleo y crecimiento económico, es importante generar líneas de acción que propicien un entorno favorable y que encaminen a la PYME a superar sus debilidades para una mejor inserción en el mercado estadounidense u otro destino y que el efecto de las amenazas sean disminuidas y se maximice el aprovechamiento de las oportunidades, para este propósito, en el capítulo 4 se desarrollan propuestas de líneas de acción.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

4.1 CONCLUSIONES:

La investigación determinó la participación comercial de El Salvador en el mercado de Estados Unidos bajo el TLC CAFTA-DR y su incidencia en la competitividad de las PYMES exportadoras para el periodo 2010-2016. Para ello se utilizaron indicadores de comercio exterior y de ventajas comparativas (IVCR de Vollrath) así como la teoría de competitividad sistémica para converger de una manera articulada y evidenciar por medio del análisis micro, macro, meta y meso los aspectos tanto externos e internos de la PYME que impiden su competitividad.

A partir de los Acuerdos de Paz en 1992, El Salvador profundizó en la implementación de medidas neoliberales a través de los PAE y PEE, dentro de las cuales la apertura comercial se encontró en la agenda de los gobiernos. Desde 1992 se han suscrito 13 nuevos acuerdos y tratados comerciales con el fin de generar las condiciones necesarias para la inversión extranjera directa y el fortalecimiento de las exportaciones por medio de aranceles bajos y con acuerdos preferenciales, tomando en cuenta la salvaguardia de algunos productos sobre todo los referentes al sector agropecuario.

Durante los últimos dieciséis años de vigencia del TLC CAFTA-DR, las exportaciones e importaciones de El Salvador no han mostrado un dinamismo significativo si nos más bien un incremento estable en todo el periodo, por lo tanto no ha generado el impacto que se esperaba ya que el país sigue percibiendo una balanza comercial respecto a dicho país con déficit y una concentración de sus exportaciones en pocos productos; de igual manera, existe preferencia por otros mercados destino como Centroamérica, México, República Dominicana y Taiwán, con nuevas perspectivas del mercado de la República Popular de China mostrada mediante el incremento de las exportaciones a dichas regiones.

Con la investigación se logró establecer desde la perspectiva de la teoría neoestructuralista que la economía salvadoreña se caracterizó por ser una economía dependiente (dentro de la estructura centro-periferia del comercio mundial aplicando dicha caracterización a las relaciones comerciales entre El Salvador y Estados Unidos).

A través del análisis de concentración de las exportaciones se evidenció que las exportaciones salvadoreñas hacia Estados Unidos se concentran en productos de origen textil, tradicionales y nostálgicos principalmente, a diferencia de las importaciones cuyo IHH³⁷ muestra un alto grado de diversificación en una gama de productos manufacturados e industriales principalmente.

Si bien el comercio entre El Salvador con Estados Unidos y el mundo se ha incrementado en el periodo de estudio, se identificó que las importaciones han tenido un dinamismo constante y distribuido en un número mayor de rubros en comparación a las exportaciones, los cuales durante el periodo de estudio, solamente los productos textiles, tradicionales y nostálgicos, y algunos rubros de la industria química y plásticos han mostrado un dinamismo favorable en relación a los demás rubros de exportación.

Este resultado es compatible con los hallazgos encontrados a través del análisis de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), el cual mostró que los productos de mayor exportación de El Salvador (productos de la industria textil, minerales, alimentos, productos de madera y plásticos) son los únicos en los que se tienen ventajas comparativas reveladas respecto a Estados Unidos, es decir muestran ser competitivos en el mercado estadounidense³⁸. Por otra parte, el IVCR ha mostrado una pérdida de competitividad³⁹ en todos los demás rubros en los cuales el país ha tenido una tasa de crecimiento relativamente menor respecto al crecimiento global de las exportaciones, a su vez, Estados Unidos posee una ventaja competitiva en dichos productos en comparación a los productos salvadoreños; esto en síntesis refleja un deterioro en la competitividad en una gran proporción de la gama de productos exportables de El Salvador y una pérdida en la capacidad de los exportadores de acceder y posicionarse en el mercado de Estados Unidos.

Si bien se comprueba que el comercio se ha dinamizado, y que el sector exportador se ha posicionado más en el mercado estadounidense luego de la implementación del TLC CAFTA-DR, los beneficios han sido percibidos por un grupo reducido de rubros de exportación tales como: productos de la industria textil, plásticos, productos alimenticios, minerales, y productos de

³⁷ Índice de Concentración / Diversificación (Herfindahl Hirschmann)

³⁸ Una de las aplicaciones interesantes de este índice es comparar las ventajas entre dos países. Si un país posee un mayor IVCR significaría que este es más competitivo tanto para vender al mundo como en el país con desventaja (Sánchez Ruiz, 2017).

³⁹ Ver referencia 2.

madera, cuyas exportaciones son realizadas principalmente por la gran empresa, lo que ha dado como resultado una mayor concentración de las exportaciones, por lo que no se perciben ventajas competitivas generadas para todos los sectores exportadores a partir de la implementación del tratado como se planteaba previo a la suscripción del mismo, y que los resultados para los productos que mediante el análisis aplicado se consideran competitivos, se relacionan a factores ajenos a la eliminación de barreras arancelarias.

El TLC CAFTA-DR fue criticado ya que el país bajo un contexto de baja competitividad y ante la apertura comercial, muchas empresas no pueden competir frente a los precios de las empresas transnacionales lo que obliga a muchos de ellas sobre todos las PYMES a situaciones vulnerables de competitividad ya que los mismos poseen una serie de obstáculos como: la escasa información del mercado extranjero, costos de las normas y procedimientos, complejidad de los trámites aduaneros para PYMES *startup* y la dificultad de acceso a financiación.

A pesar de que el TLC CAFTA-DR se planteó por los encargados de la política comercial como una oportunidad para que las PYMES exportaran más, la PYME no se ha posicionado en el mercado de Estados Unidos y su principal destino de exportación es Centro America, de igual manera, las estadísticas muestran que no ha habido cambios significativos en el número de exportadoras y que la participación de las PYMES en las exportaciones globales se ha reducido; a nivel global la pequeña empresa exporta productos como: venta al por menor de combustibles para automotores, productos de panadería, productos de enceres domésticos; la mediana empresa exporta productos como: Maquila Textil y confección, productos de almacenes, alimentos, bebidas y tabaco.

El comercio internacional es inevitable y necesario, ya que establece escenarios favorables para el desarrollo de los países en la medida en la que el tejido productivo se expanda y genere más empleo y riqueza, a través de un intercambio justo entre economías, sin embargo, dicha posibilidad como motor de crecimiento económico está condicionado por factores de interdependencia entre las economías participantes y de aspectos a diferentes niveles de agregación (macro, meso, meta y micro).

Con el estudio también se puede concluir que las PYMES en El Salvador destinan su actividad económica principalmente en el sector servicio e industria; geográficamente se encuentran

ubicadas principalmente en San Salvador y la Libertad, tiene la características de ser una fuente generadora de trabajo que a diferencia de muchas microempresas, tiene la ventajas de estar legalmente constituidas: sin embargo, por la naturaleza de su constitución muchas de ella no cuenta con un organización desarrollada, bajos capitales y son sensibles al entorno económico, pese a ello tiene la virtud de adaptarse y readecuar su producción ante exigencias del mercado con ideas innovadoras que las caracterizan; existen PYMES que han motivado su producción no solamente al mercado interno sino también al mercado extranjero los que le ha permitido fortalecerse teniendo una solidez en sus planes estratégicos para poder ser competitivas frente a otras empresas a nivel internacional.

Para determinar los aspectos externos e internos de las PYMES que afectan su competitividad, se implementó la metodología propuesta por el enfoque de la competitividad sistémica, mediante la cual se obtuvieron los insumos necesarios para construir la matriz FODA para el estudio de caso con 7 empresas exportadoras al mercado estadounidense.

Dentro de los aspectos internos favorables de las PYMES exportadoras estudiadas destacan la flexibilidad en su planificación y la capacidad de incorporación de procesos de innovación (a diferencia de la gran empresa que es muy rígida en cuanto a líneas y planes de producción), incorporan un plan estratégico y seguros sobre mercadería y transporte, además cuentan con personal capacitado, de manera que, habiendo superando las debilidades en sus etapas iniciales han alcanzado la permanencia en su actividad exportadora.⁴⁰

A nivel externo se identificaron oportunidades que pueden ser aprovechadas, tales como los programas de apoyo y asistencia técnica que brindan diferentes instituciones (tanto públicas como privadas), la existencia del TLC CAFTA-DR el cual no solamente implica la eliminación de barreras arancelarias, sino también la base sobre la que se defienden los intereses comerciales, de manera que es un medio por el que se garantiza la seguridad jurídica y por el que se vela por derechos de propiedad intelectual así como los demás derechos del exportador, otro elemento

⁴⁰ Estas fortalezas corresponden a las PYMES estudiadas, a nivel latinoamericano, la OMC señala que uno de los retos que enfrentan muchas PYMES es que no poseen personal capacitado, y una limitada capacidad de planificación (OMC, 2016) esto también se percibe según los profesionales estudiados en muchas PYMES y es uno de los retos a enfrentar previo a intentar exportar.

importante es que El Salvador cuenta con un conjunto de leyes y normativas que brindan estabilidad institucional a las relaciones comerciales y el BCR incorpora la ventanilla única para procedimientos de exportación. Actualmente una oportunidad en auge es la posibilidad de participar en comercio en línea y ruedas de negocios, que expande y facilita el expandir su mercado y ventas.

A partir de los resultados se identificó que a nivel micro lo que afecta a la PYME para exportar y mantenerse en el mercado extranjero es una inadecuada estrategia de posicionamiento (el análisis comprende la identificación de clientes e investigación de mercado, adecuación de su producto de acuerdo a la investigación de mercado, establecimiento de logística interna y con terceros para la exportación así como la utilización del canal de comercialización más favorable, y aplicación de medidas de mejora continua y expansión), los recursos insuficientes para realizar la estrategia de posicionamiento y aplicar innovaciones, así como la formación adecuada para llevar a cabo dichos procesos.

Todo ello agregado a las amenazas de entorno como la desinformación de programas de apoyo, el riesgo de cambio en la demanda, riesgos de cambio de costos relacionados a transporte, fenómenos climatológicos adversos, así como la imposibilidad de cumplir requisitos para acceder a financiamiento y los prejuicios de delincuencia, hacen que a nivel multidimensional, para una PYME que tiene un mercado potencial en el mercado de Estados Unidos se convierta en un reto incursionar y mantenerse exportando.

Por ello, el aprovechamiento de las oportunidades que se brindan mediante los programas de apoyo y asistencia técnica tanto pública como privada, la incorporación de las TIC (especialmente el comercio en línea y marketing digital), así como la creación de nuevas oportunidades para la obtención de financiamiento para innovación y posicionamiento de productos en el mercado de Estados Unidos, constituyen los mecanismos mediante los cuales la política pública puede potenciar la actividad exportadora del país a través de las PYMES, favoreciendo la superación de las principales debilidades que impiden la competitividad de las PYMES y el aprovechamiento del mercado estadounidense.

Se encontró que las instituciones gubernamentales requieren de información sistemática de PYMES tanto exportadoras como no exportadoras, para llevar a cabo la presente tesis la escasa

información sobre PYMES exportadoras implicó un reto para profundizar en el análisis, dicha información es un importante insumo para la generación de programas de apoyo por parte de las instituciones y que estos respondan a necesidades puntuales, así como información desagregada en cuanto a la identificación de PYMES con potencial exportador, PYMES que han dejado de exportar y las que han tenido éxito exportando.

A través del análisis abordado se concluye que el entorno a nivel estructural (estructura centro-periferia del comercio internacional) y las consideraciones de la competitividad sistémica hacen que la apertura comercial no sea una condición fundamental o única para que se dé un impulso al desarrollo e internacionalización de las empresas y que, de no ser competitivos a nivel sistémico, la apertura comercial puede perjudicar a las empresas al no poder competir los productos de las PYMES con productos provenientes de otros países o poder ellas posicionarse en el mercado estadounidense.

Por ello se enfatiza el papel que juega el Estado ante la implementación de políticas comerciales, de fomento a la producción y la generación de programas de apoyo al sector empresarial con el propósito de incrementar los beneficios del comercio exterior o atenuar los efectos nocivos que se podrían generar en las economías, como el *dumping*, la generación de desventajas competitivas para las empresas o el desarrollo de una tendencia a la especialización de las exportaciones a un producto en específico o rubro, impidiendo la diversificación de la oferta exportable con un número mayor de rubros participando en las exportaciones.

Dentro de los temas pendientes que quedan por resolver se encuentra el encontrar una manera eficaz de realizar una medición de competitividad a nivel sistémico, con la posibilidad de individualizarlo a través de mediciones microeconómicas (aspectos internos de la PYME, clúster, industria o sector), mediante el cual se puedan medir avances realizados a través de la política pública y en el que se incluyan una gama mayor de variables para tener un panorama más claro sobre el cual se desarrollaran los programas de apoyo a las empresas.

Se determinó que el TLC CAFTA-DR ha permitido un mayor dinamismo en las relaciones comerciales entre El Salvador y Estados Unidos, sin embargo, dicho dinamismo favoreció principalmente al sector textil en comparación a los demás sectores exportadores provocando una

especialización de las exportaciones a dicho sector, y que los efectos en los demás sectores no muestra el dinamismo que se esperaba previo a su implementación.

A través de esta tesis se comprueba que la implementación del TLC CAFTA-DR no ha favorecido a las PYMES exportadoras, y que las condiciones sobre la cantidad de PYMES exportadoras y el monto exportado no muestran que el TLC CAFTA-DR haya tenido un impacto favorable, así mismo, los rubros de exportación en los que la PYME participa no han tenido una participación significativa ni muestran un dinamismo en las exportaciones dirigidas hacia Estados Unidos, por lo tanto, se demuestra que la apertura comercial, tal y como las premisas neoliberales plantean, no tienen el efecto de dinamizar y lograr una mayor participación comercial de las empresas exportadoras en el mercado de Estados Unidos, de manera que el incremento de las exportaciones responde a factores ajenos a la eliminación de barreras arancelarias.

Así mismo, los resultados muestran la poca participación de las PYMES en el mercado de Estados Unidos tiene relación a aspectos de carácter sistémico; dentro de los principales problemas de los que adolecen las PYMES se encuentran, recursos financieros limitados para costear la innovación, mejorar sus procesos y técnicas, e investigación de mercado, esto último se incluye en una limitada o inexistente estrategia de posicionamiento en exterior que les permita superar las barreras no arancelarias y de mercado a las que se enfrentan, y en muchas de ellas, poseen una limitada capacidad de producción para atender el mercado exterior. Así mismo las variables de entorno como la delincuencia, riesgos de cambios en la demanda y patrones de consumo y gustos en sus consumidores, efectos climatológicos e imposibilidad de acceder a financiamiento son los principales factores que afectan la toma de decisiones de las PYMES.

4.2 RECOMENDACIONES:

Considerando los hallazgos de la investigación en función de los resultados obtenidos se formulan unas recomendaciones por medio del análisis DAFO-CAME, de manera que puedan servir como instrumento para instituciones públicas como: MINEC, CONAMYME, CD-MYPE, BCR, Ministerio de Hacienda, Ministerio de relaciones internacionales, e instituciones privadas como: COEXPORT, PROESA, consultores externos y PYMES con la finalidad de generar estrategias que favorezcan a la internacionalización de las PYMES, dentro de las cuales tiene:

1- Estrategias de reorientación (O – D):

- I. Realizar una reestructuración de los programas de apoyo enfocados principalmente a las PYMES exportadoras en temas relacionados a: estudio de mercado, asistencia técnicas, implementación de innovación, y la elaboración individualizada de una estrategia eficiente para el posicionamiento de los productos, esto dividido según sector económico al cual pertenecen por medio de convenios que involucren la labor conjunta entre el MINEC, BANDESAL, CONAMYPE y PROESA en convenio con consultoras especializadas en apoyo a exportadores latinoamericanos, el cual involucre el acceso a un programa especial de préstamos para costear dichos servicios con tasas de interés bajas otorgadas a través de BANDESAL.
- II. Mejorar la estrategia de divulgación de información mediante plataformas web, medios físicos, y presentaciones dirigidas a PYMES para mantenerlas informadas sobre temas como:
 - Cambios de procedimientos o legales para exportar o importar.
 - Reglamentos y medidas sanitarias y fitosanitarias que se deben cumplir para exportar.
 - Los beneficios que generan las exportaciones.
 - Oportunidades de exportación al mercado de Estados Unidos.
 - Oportunidades de exportación en base a estudios de mercado (con énfasis en productos de alta demanda).
 - Divulgación de información sobre programas existentes de apoyo y asistencia a PYMES con potencial exportador.
 - Divulgación sobre oportunidades de realización de ventas al exterior mediante plataformas online.
 - Eventos dirigidos a empresarios y personal de las PYMES.
- III. Realizar convenios entre instituciones involucradas en la promoción de exportaciones de la PYME tales como MINEC, BANDESAL, CONAMYPE y PROESA con consultores con experiencia en apoyo y asistencia a PYMES exportadoras latinoamericanas, a través del programa nacional de apoyo para PYMES exportadoras para que puedan tener la asistencia individualizada y posicionar sus productos con una estrategia de posicionamiento eficiente en varias regiones dentro de Estados Unidos.

2- Estrategias defensivas (A y F)

- IV. Se recomienda extender la utilización de las tecnologías de la información para la difusión de información sobre estudios de mercados realizados, convocatorias a eventos para exportadores, oportunidades que brindan las instituciones públicas y privadas para la formación, asistencia técnica, regulaciones al comercio internacional, oportunidades de exportación, difusión de estudios realizados y convenios existentes para la promoción de los exportadores, así como herramientas de cálculo de costos de exportación por contenedor y destino, de igual manera otra información relacionada a seguros y transportes, etc. Si bien los sitios web y redes sociales son excelentes herramientas para la difusión, el aprovechamiento de otras herramientas como aplicaciones móviles (con el nombre de un programa coordinado entre MINEC, PROESA, CONAMYPE, y BANDESAL, ya que se intenta lograr una sinergia en los esfuerzos de dichas instituciones y lograr una mayor difusión de dichos esfuerzos), así como la difusión de revistas digitales periódicas (enviadas directamente a correos de los empresarios) pueden mejorar el contacto entre las instituciones y los empresarios e impulsar a nuevas PYMES para la exportación.

3- Estrategias ofensivas (F y O):

- V. Se recomienda a las PYMES conocer y aprovechar las oportunidades que se brinda por medio de los programas de apoyo y asistencia técnica que ofrecen MINEC, BCR, Ministerio de Hacienda, CONAMYPE, CD-MYPE entre otras, así como oportunidades de servicio brindadas por instituciones consultoras de manera que puedan realizar procesos de mejora para alcanzar mayor competitividad y mantenerse informada, para poder tener una participación en el comercio exterior en beneficio de su crecimiento y desarrollo.
- VI. Las PYMES en las etapas previas a su internacionalización o si se encuentran exportando; se recomienda implementar un análisis sistémico (por ejemplo, mediante herramientas como el FODA con la que se ha construido el presente análisis) con el propósito de generar medidas directas que favorezcan la superación de sus debilidades y barreras no arancelarias al comercio exterior, así como tener medidas de contingencia ante las amenazas identificadas. Esto favorece a las PYMES que aun no han comenzado a exportar mediante un análisis integral sobre su capacidad para abastecer el mercado externo y si cuentan con las condiciones necesarias para poder cumplir los requerimientos técnicos

independientemente dediquen su producción para abastecer el mercado externo o interno; por otra parte, a las PYMES que se encuentran exportando sirve como herramienta útil en un procesos virtuoso de mejora continua dirigido al alcance de una mayor competitividad.

4- Estrategia de supervivencia (D y A):

- VII. Se recomienda a la PYME exportadora realizar esfuerzos por considerar procesos de innovación a pequeña escala desde procedimientos hasta tecnología de producción que genere una mejora continua y garantice calidad de la producción y posteriormente el paso a la internacionalización sea fácil.
- VIII. Se recomienda a la PYME exportadora atender la necesidad de designar un presupuesto que vaya destinado al estudio de mercado para que puedan alcanzar mayor competitividad mediante la adecuación de su producto a los gustos y preferencias de los estadounidenses, una mejor calidad, la expansión de su cartera de clientes y el acceso a un mayor número de regiones de Estados Unidos.

5- Recomendaciones sobre temas pendientes a tratar:

- IX. Se recomienda desarrollar más investigaciones relacionadas al desempeño de las PYMES exportadoras con relación a:
- Realizar análisis de competitividad de las PYMES en otras regiones o países, con el propósito de identificar las necesidades o fortalezas, así como crear un conocimiento amplio e integral sobre las diferentes oportunidades que ofrecen los diferentes mercados y las diferencias en las características de los mismos, con el propósito de ampliar las recomendaciones a las PYMES e instituciones relacionadas a ellas, con el fin de que las PYMES puedan incrementar su capacidad de competir y aprovechar los TLC que El Salvador ha suscrito.
 - Reconociendo que en el presente trabajo se consideraron las variables más importantes a nivel sistémico que influye en la competitividad de la PYMES exportadoras, se considera pertinente recomendar para posteriores investigaciones incluir otras variables adicionales que se acoplen al sector, rubro u actividad económica en el análisis de competitividad sistémica.
 - Se considera relevante la construcción de un índice de medición de la competitividad que pueda ser aplicado a cualquier empresa de manera individualizada, mediante el

cual se pueda identificar de una manera más rigurosa, mediante mediciones, los principales aspectos tanto internos como externos de la empresa, que permita crear un plan de acción individualizado cuando esta haya solicitado el apoyo a las instituciones. Esto es de relevancia cuando se realizan diagnósticos y se intenta tener un dato sólido de los avances que ha tenido una empresa en su competitividad y el impacto que ha tenido los cambios implementados y el apoyo externo recibido por parte de otras instituciones.

- Ante la necesidad de sustentar análisis más extensos sobre PYMES se recomienda crear una base de datos de PYMES que incluya información de exportadoras y no exportadoras, con información a nivel agregado sobre monto de producción, empleo generado, y destino de exportación (si es exportadora) que esté disponible para consulta ciudadana.
- Aplicar el análisis de competitividad sistémica a los diferentes sectores económicos o rubros de exportación que permitan obtener información específica para la realización de estudios para dichos sectores.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba, N. B. (2013). *Proteccionismo y Comercio - Aduanas Digital*. Obtenido de <https://aduanasdigital.gob.do/2013/08/12/proteccionismo-y-comercio/>
- Appleyard, D. R., & Field, A. J. (2003). *Economía Internacional*. S.A. ELSEVIER ESPAÑA.
- Arias Segura, J., & Segura Ruiz, O. (2004). *Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad producto-comercial de un país*. Obtenido de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): <http://repiica.iica.int/docs/B0550e/B0550e.pdf>
- Banco Mundial. (2013). *Centroamérica, ampliando horizontes comerciales en busca de la diversificación*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/02/07/diversificacion-en-centroamerica>
- Banco Mundial. (2017). *Doing Business El Salvador*. Obtenido de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/el-salvador#trading-across-borders>
- Bárcena, A., & Prado, A. (2015). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Obtenido de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37648/S1500293_es.pdf
- BCR. (2004). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de Situación Económica de El Salvador, IV Trimestre de 2004: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1775512741.pdf
- BCR. (2007). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de la Situación Económica de El Salvador, IV Trimestre del 2007: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/748794300.pdf
- BCR. (2008). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de la Situación Económica de El Salvador: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1825237685.pdf
- BCR. (2009). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de la Situación Económica de El Salvador: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1576695860.pdf

- BCR. (2010). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de la Situación Económica de El Salvador: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/835118673.pdf
- BCR. (2012). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de la Situación Económica del Cuarto Trimestre de 2012: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/2025410232.pdf
- BCR. (2013). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Informe de la Situación Económica IV Trimestre de 2013: www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/798462080.pdf
- BCR. (2015). *Informe de Comercio Exterior de El Salvador enero-diciembre 2015*. Obtenido de <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1250151586.pdf>
- BCR. (2016). *Informe de Comercio exterior de El Salvador enero - diciembre 2016*. Obtenido de Banco Central de Reserva de El Salvador: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1266847867.pdf>
- Beato, N. (2013). *Proteccionismo y comercio*. Obtenido de <http://acento.com.do/2013/opinion/210339-proteccionismo-y-comercio/>
- BID. (2016). *Banco Interamericano de Desarrollo*. Obtenido de Monitor de Comercio e Integración 2016; Cambio en Marcha America Latina y el Caribe en la nueva normalidad del comercio global: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7942/Monitor-de-Comercio-e-Integracion-2016-Cambio-de-marcha-America-Latina-y-el-Caribe-en-la-nueva-normalidad-del-comercio-global.pdf>
- BM. (2010). *Tipos de Aranceles*. Obtenido de http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm
- Bonilla, M. (2018). Participación comercial de El Salvador en el mercado de Estados Unidos Bajo El Tratado CAFTA-DR: implicaciones para las PYMES, período 2010-2016. (K. J. Ramirez, Entrevistador)
- Briseño Ruiz, J., Quintero Rizzuto, M. L., & Ruíz de Benitez, D. (2013). *EL PENSAMIENTO ESTRUCTURALISTA DE LA CEPAL SOBRE ELDESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA: REFLEXIONES SOBRE SU VIGENCIA ACTUAL*. Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/35026/Documento_completo.pdf?sequence=1

- Cardozo, P. P., Chavarro, A., & Ramírez, C. A. (s.f.). *Teorías de internacionalización*. Obtenido de [file:///C:/Users/katherine/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/katherine/Downloads/Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130%20(2).pdf)
- Castaneda, A. U. (2013). *Manual de Exportaciones para PYMES. Mercado de Estados Unidos (FDA)*.
- Castillo Monge, C. E., Gozáles Munguía, J. P., & Alfaro Cabrera, V. D. (2013). “*manual de procedimientos sobre la aplicación de las reglas de origen establecidas en el cafta-dr para mejorar el proceso sobre las exportaciones de productos de la industria alimenticia ubicadas en los departamentos de San Salvador y La Libertad*. Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/3800/1/TESIS%20MANUAL%20DE%20PROCEDIMIENTOS%20SOBRE%20LA%20APLICACION%20DE%20LAS%20REGLAS%20DE%20ORIGEN.pdf>
- CEPAL. (2003). *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica* . México.
- CEPAL. (2003). *Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades del comercio internacional* . Limitada.
- CEPAL. (2004). *Repercusiones del Tratado de Libre Comercio Centroamérica- Estados Unidos (CAFTA)*. Recuperado el 29 de Agosto de 2017, de <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/columnas/9/20589/P20589.xml&xsl=/prensa/tpl/p8f.xsl&base=/prensa/tpl/top-bottom.xsl>
- CEPAL. (2007). *DR-CAFTA: aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben relaizar a su entrada en vigor los países de Centroamerica y la republica dominicana*.
- CEPAL. (2013). *Como mejorar la competitividad de las PYMES en la Union Europea y América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile .
- CEPAL. (2015). *Espacios de diálogo y cooperación productiva: el rol de las pymes*. Obtenido de https://eulacfoundation.org/es/system/files/8_PYMES_ES.pdf
- CEPAL. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Laina* . Santiago de Chile .
- CEPAL. (2017). *Innovar para exportar: Clave en la inernacionalización de las PYMES*. Obtenido de <http://www.cepal.org/es/noticias/innovar-exportar-clave-la-internacionalizacion-pymes>

- CEPAL, & Hernandez, R. A. (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y las medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. México D.F.
- Chicas, A. (2018). Entrevista Del Tropic Foods SA DE CV.
- CNN. (2017). *La población hispana en Estados Unidos rompe un nuevo récord*. Obtenido de <https://cnnespanol.cnn.com/2017/09/19/la-poblacion-hispana-en-estados-unidos-rompe-un-nuevo-record/#0>
- Comité coordinador (FUSADES, AMPES, ANEP, FUNDE, MI-ECO). (1997). *Libro Blanco de La Microempresa*. Obtenido de http://www.redmujeres.org/biblioteca%20digital/libro_blanco_microempresa.pdf
- ConnectAmericas. (2009). Obtenido de <https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFqu%C3%A9-deben-saber-las-pymes-sobre-propiedad-intelectual>
- ContraPunto. (2015). Productos no tradicionales lideraron exportaciones 2014. págs. 1-2. Recuperado el 24 de Mayo de 2017, de <http://www.contrapunto.com.sv/archivo2016/economia/comercio/productos-no-tradicionales-lideraron-exportaciones-2014>
- Data, C. A. (2010). Obtenido de Estrategia exportadora de El Salvador no convence: https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Estrategia_exportadora_de_El_Salvador_no_convence
- Díaz Almada, P. (2009). *Concepto de apertura comercial*. Obtenido de Zona económica: <https://www.zonaeconomica.com/apertura-comercial>
- Díaz, A. L. (2017). Situación de las PYMES en EL Salvador bajo el TLC CAFTA-DR.
- DIGESTYC. (2012). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de Directorio de Unidades Económicas: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1410280234.pdf>
- Dingemans, A., & Ross, C. (2012). *Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones*. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/48615/RVE108DingemansRoss.pdf>
- Dirección de comercio exterior . (2009). *Comercio internacional DR-CAFTA, Propiedad intelectual*. Obtenido de <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/09/dr-cafta-propiedad-intelectual.pdf>

- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2013). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: análisis y derivaciones de la balanza de pagos*. Obtenido de CEPAL: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3654/1/S20131063_es.pdf
- Dussel, E. (2001). *un analisis de competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de centroamerica*. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/7652/lcl1520e.pdf>
- Falla, A. E., Acevedo, M., & García, M. (2008). Analisis del tipo de liderazgo en la existencia de las pequeñas y medianas empresas familiares de los tres municipios: Santa Tecla, Antiguo Cuscatlan Y San Salvador, de los sectores comercio y servicios y propuesta de mejora. Antiguo Cuscatlán, El Salvador. Obtenido de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/biblioteca%20virtual/tesis/01/aem/adea0000389.pdf>
- Flores, D. (2018). Entrevista sobre las PYMES exportadoras y perspectivas de las PYMES no exportadoras en CONAMYPE.
- Foro Económico Mundial. (2017). *Las 10 mayores economías del mundo en 2017*. Obtenido de <https://es.weforum.org/agenda/2017/03/las-10-mayores-economias-del-mundo-en-2017/>
- Foro Económico Mundial. (2017). *Las 10 mayores economías del mundo en 2017*. Obtenido de <https://es.weforum.org/agenda/2017/03/las-10-mayores-economias-del-mundo-en-2017/>
- Frohmann, A., Mulder, N., Olmos, X., & Urmeneta, R. (2016). *Internacionalización de las pymes. Innovación para exportar*. Obtenido de [/dlqvhuflyqlqwhuqdfllrqdghodvshtxhxdv\phgldqdvhpsuhvdv](http://dlqvhuflyqlqwhuqdfllrqdghodvshtxhxdv\phgldqdvhpsuhvdv)
- FUSADES. (2001). *Informe Trimestral de Coyuntura*. Obtenido de Sector Financiero: <http://fusades.org/areas-de-investigacion/informe-trimestral-de-coyuntura-cuarto-trimestre-2001>
- FUSADES. (2015). Obtenido de Encuesta de Competitividad Empresarial: <http://fusades.org/areas-de-investigacion/encuesta-de-competitividad-empresarial-inversi%C3%B3n-competitividad-e>
- García, J., & Casanueva, C. (s.f.). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Mc Graw Hill.
- García, M. L. (2017). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana.
- Garone, L. F., & Maffioli, A. (2018). *La Pyme y el desafío para exportar*. Obtenido de <https://blog.iic.org/2018/01/19/el-desafio-de-las-pyme-a-la-hora-de-exportar/>

- Gil Ospina, A. A. (2014). El contexto económico global de la PYME. *Revista Académica e Institucional Páginas de la UCP, N° 95* , 155-179.
- González Sánchez, R. A., & Escobar Guerra, D. E. (2007). *Tesis: evaluación de la fase de análisis del potencial competitivo para la exportación y propuesta de mejora para las pequeñas y medianas empresas panificadoras en el departamento de San Salvador*. Obtenido de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/biblioteca%20virtual/tesis/01/aem/adee0001063.pdf>
- González, A. (2006). *El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana*. Obtenido de [https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2313/El%20proceso%20de%20negociaci%C3%B3n%20de%20un%20tratado%20de%20libre%20comercio%20con%20Estados%20Unidos%3a%20la%20experiencia%20del%20tratado%20de%20libre%20comercio%20entre%20Centroam%C3%A9rica%](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2313/El%20proceso%20de%20negociaci%C3%B3n%20de%20un%20tratado%20de%20libre%20comercio%20con%20Estados%20Unidos%3a%20la%20experiencia%20del%20tratado%20de%20libre%20comercio%20entre%20Centroam%C3%A9rica%20)
- Grande, C. (2018). Entrevista a empresa RACOR SA DE CV.
- Guardado, M., Hernández , J., & López, J. (2015). Estrategias de operaciones para mejorar la competitividad de la empresa "troqueles salvadoreños S.A. de C.V. ubicada en el municipio de San Salvador. San Salvador, El Salvador.
- Guillén Romo, H. (2011). *De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina*. Obtenido de http://www.centrocelsofurtado.com.br/arquivos/image/201108311553320.HG_ROMO1.pdf
- Guirola, G. (2011). *Barreras arancelarias y no arancelarias*. Obtenido de <https://glendaguirola.wordpress.com/tag/barreras-arancelarias-y-no-arancelarias/>
- Hasperué, Gustavo. (2016). *Wilhelm Röpke y Peter Bauer. Condiciones culturales e institucionales del desarrollo económico*. Obtenido de DIALNET OAI Articles: http://biblioteca.universia.net/html_bura/ficha/params/id/44746526.html
- Hernández Henao, J. M. (2013). *Demanda externa, términos de intercambio y el papel de la política monetaria durante la crisis del 2008*. Obtenido de <http://www.cemla.org/PDF/investigacion/inv-2013-02-07.pdf>

- Hernández Pérez, J. (2011). *Modelo de competitividad de las cinco fuerzas de Porter*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/modelo-competitividad-cinco-fuerzas-porter/>
- Hernandez, R. A. (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y las medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. México D.F.
- Herrera, G. (2018). Entrevista a empresa BALCOMORO S.A de C.V.
- Huesca Rodríguez, C. (2012). *Comercio Internacional*. Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf
- Index Mundi. (s.f.). *Impuestos a las exportaciones*. Obtenido de <http://www.indexmundi.com/es/datos/indicadores/GC.TAX.EXPT.CN>
- Irula Carranza, J. E., & Noubleau Torres, M. A. (2006). *Tesis: Diseño de Estrategias para el área financiera de las pequeñas y medianas empresas en el contexto de la globalización*. Obtenido de <http://webquery.ujmd.edu.sv/siab/bvirtual/BIBLIOTECA%20VIRTUAL/TESIS/05/INI/ADID0000080.pdf>
- ISEADE . (2014). *Características de las PYMES Salvadoreñas desde la perspectiva internacional: Un enfoque hacia su competitividad*. Obtenido de <https://www.iseade.edu.sv/images/docs/WorkingPaperISEADE-UAMSPYMESSalvadorenas110215.pdf>
- Jimenez de Leon, R. (2005). *Teoría de la Dependencia-Homenaje a Andre Gunder Frank*. Obtenido de <http://yumka.com/docs/teoria-dependencia.pdf>
- Katz, J. M. (2000). *Reformas Estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- La Gran Enciclopedia de Economía. (s.f.). *Ventaja competitivas*. Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/ventaja-competitiva/ventaja-competitiva.htm>
- Lafuente, F. (2010). EUMED. En F. Lafuente, *Aspectos del Comercio Exterior*. Recuperado el 2017 de julio de 7, de aspectos del comercio exterior: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/866/comercio%20exterior.htm>
- Margarita Quintana, S., Deras Robles, J. C., & Torres, J. R. (1999). *Banco Central de Reserva de El Salvador*. Obtenido de La Industria Maquiladora en El Salvador: <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/771312474.pdf>

- Martínez Coll, J. C. (2007). *El crecimiento económico" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes*. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/18/dependencia.htm>
- Mejía, O. (2006). *Causas de fracaso del ALCA*. Obtenido de <http://hoy.com.do/cita-las-causas-de-fracaso-del-alca/>
- MINEC. (2010). *Estratategia Integral de Fomento a las Exportaciones*. San Salvador.
- MINEC. (2015). *Guía básica para la utilización y aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR*. Obtenido de <http://infotrade.minec.gob.sv/cafta/wp-content/uploads/sites/3/Gui%CC%81a-CAFTA-DR.pdf>
- MinisteriodeComercioExteriorEcuador. (s.f.). *¿Qué son las barreras arancelarias!*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- Monterrosa, G. (s.f.). *Los Tratados de libre comercio, son acuerdos con carácter legal, establecidos entre dos o más países con la finalidad de facilitar el intercambio comercial entre los mismos. Estos acuerdos se refieren a la eliminación total de barreras arancelarias y no a.* Obtenido de http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/768/1/TLC_el%20salvador.pdf
- Morena, L. S. (s.f.). *Competitividad Internacional enfoque empresarial*. Obtenido de http://www.konradlorenz.edu.co/images/publicaciones/suma_negocios_working_papers/2013-v2-n2/01-competitividad.pdf
- Moreno, R. (s.f.). *El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centro America: Impactos economicos y sociales*. Managua, Nicaragua: Ediciones Educativas. Recuperado el 23 de Agosto de 2017
- Navas, O. (2018). Entrevista a EXPRONAV S.A. (H. Figueroa, & K. Ramirez , Entrevistadores)
- Ochoa, M. E., Hutt , O. D., & Montecinos , M. (2000). *El impacto de los programas de ajuste estructural y estabilizacion economica en El Salvador*. Obtenido de <http://www.repo.funde.org/647/1/SAPRIN-SV.pdf>
- OMC. (2016). *Informe sobre el comercio mundial 2016*. Obtenido de igualdad de condiciones para el comercio de las pymes: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf
- OMC. (2016). *Informe sobre el comercio mundial 2016*. Obtenido de igualdad de condiciones para el comercio de las pymes: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf

- OMC. (s.f.). *Los principios del sistema de comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm
- ONU. (2012). *Clasificación Internacional de Medidas no Arancelarias*. Obtenido de http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf
- Organizacion de los Estados Americanos OAS. (2017). Recuperado el 28 de abril de 2017, de Sistema de Informacion sobre Comercio Exterior: http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/chapter1_5s.asp
- Organización Mundial del Comercio. (2006). *Informe Sobre Comercio Mundial 2016 "Igualdad de condiciones para el comercio de las PYMEs"*. Recuperado el 7 de marzo de 2016, de OMC: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report16_s.pdf
- Ortez Quintanar, M. (2018). *Internacionalización de la PYME y retos de insertarse al mercado de Estados Unidos*. (K. J. Ramirez, & H. G. Figueroa, Entrevistadores)
- Ortiz, M. (2018). *Internacionalización de las PYMES salvadoreñas e inserción en el mercado de Estados Unidos*. (K. J. Ramirez, & J. M. Hernandez, Entrevistadores) San Salvador, El Salvador.
- Pacheco, A., & Valerio, F. (2007). *DR-CAFTA aspectos relevantes seleccionados del tratado y reformas legales que deben de realizar en su entrada en vigor los países Centroamericanos y República Dominicana*. Obtenido de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2008/01889.pdf>
- Padilla Torres, H. N. (2008). *Política Comercial*. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/politica-comercial>
- Pérez Porto, J. (2008). *Definición de empresa*. Obtenido de <http://definicion.de/empresa/>
- Peris Ortiz, M., Rueda Armengot, C., & Benito Osorio, D. (2013). *Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores*. Obtenido de https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalizaci%C3%B3n_submisiónb.pdf
- PROESA. (2010). *Estudio de gustos y preferencias*.
- PROESA. (2016). *Memoria de Labores 2016*. Obtenido de <https://www.transparencia.gob.sv/institutions/proesa/documents/memorias-de-labores>

- Puerto Becerra, D. P. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento & Gestión 2010*, 174. Obtenido de Pensamiento & Gestión 2010: <http://www.redalyc.org/pdf/646/64615176009.pdf>
- Puerto Becerra, D. P. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento & Gestión 2010*, 174. Obtenido de Pensamiento & Gestión 2010: <http://www.redalyc.org/pdf/646/64615176009.pdf>
- Recinos, I. E. (2011). *El apoyo del Estado a las Micro y Pequeñas empresas de El Salvador. Caso: Programa de Dotación de Calzado Escolar en el departamento de San Vicente.*
- Riquelmer, M. (2015). *Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa.* Obtenido de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Rodriguez, C. (2009). *Diccionario De Economía.* Recuperado el 20 de febrero de 2018, de EUMED.NET: www.eumed.net/diccionario/dee/
- Saavedra , M., & Hernández , Y. (2008). *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica.* Obtenido de <http://www.redalyc.org/html/257/25711784011/>
- Salazar, M. (2017). *El comercio electrónico en El Salvador: oportunidades, avances y desafíos.* Obtenido de <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/el-comercio-electr%C3%B3nico-en-el-salvador-oportunidades-avances-y-desaf%C3%ADos>
- Sánchez Zepeda, L. (s.f.). *Aproximación a la incidencia de la industria vinícola en el desarrollo económico del Valle De Guadalupe (México) Y La Manchuela (España).* Recuperado el 20 de abril de 2017, de Eumed.net: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2007/tesislsz/3.htm>
- SAPRIN. (s.f.). *Aplicación de las políticas de ajuste estructural en El Salvador.* Obtenido de http://www.saprin.org/elsalvador/research/els_chap1.pdf
- SICE. (2003). *Tratado de libre comercio entre Centroamérica y Estados Unidos y agenda integral de cooperación.* Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/Studies/PreguntasFCRI.pdf
- SIECA. (2014). *Diversificación de la Oferta Exportable en Centroamérica.* Obtenido de <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=5108>

- SIECA. (2014). *Perspectivas Económicas de Centroamérica para el 2014*. Obtenido de <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=4945>
- SIECA. (2017). *Revisión de la Evolución del Comercio para Centroamérica para 2016*. Obtenido de <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=6914>
- SISE. (s.f.). *Tratado De Libre Comercio Entre La República Dominicana - Centroamérica Y Los Estados Unidos*. Recuperado el 22 de Agosto de 2017, de http://www.sice.oas.org/Trade/CAFTA/CAFTADR/chapter1_5s.asp#Artículo1.2
- Soriano, M. J., Medrano Perla, C. E., Meléndez Argueta, A. E., & Padilla Pineda , P. (2007). *Análisis del desempeño de las pyme exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género*. Obtenido de http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/4536db_analisisdeldesempenodelaspymes.pdf
- Soriano, M. J., Paola Padilla Pineda , R. d., Medrano Perla , C. E., & Meléndez Argueta, A. E. (Octubre de 2007). *Análisis del desempeño de las pyme exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género*. Obtenido de http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/4536db_analisisdeldesempenodelaspymes.pdf
- Suñol, S. (2006). *Aspectos teóricos de la competitividad*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>
- Superintendencia de Competencia. (2016). *Estudio sobre la caracterización del mercado de prestación de servicios financieros de las Micro y Pequeñas Empresas en El Salvador*. San Salvador: Intendencia Económica. Obtenido de http://sc.gob.sv/site/uploads/TDR_LG1062016.pdf
- UFG. (2010). *PYMES, Competitividad, Dolarización y Financiamiento*. San Salvador: UFG - Editores. Obtenido de https://www.ufg.edu.sv/doc/PYMES_competitividad.pdf
- Unidad de Inteligencia Económica. (2014). *Tratado De Libre Comercio Centroamérica- República Dominicana- Estados Unidos*. Obtenido de

http://www.elsalvadorcompite.gob.sv/portal/page/portal/ESV/Pg_Biblio/CAFTA%20Documento%20Explicativo.pdf

Universidad del ISTMO. (2005). *Diamante De Michael Porter* . Obtenido de <http://glifos.unis.edu.gt/digital/tesis/2005/14070.pdf>

Universidad ICESI. (2008). *Integración económica*. Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/24/integracion-economica/>

Valle Pérez, F. (2016). *Un acercamiento teórico al neoestructuralismo en América Latina*.

Velásquez, R. (2017). Solicitud de Informacion de PYMES exportadoras-PROESA. (H. Figueroa , Entrevistador)

Wikipedia, c. d. (2017). *Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana*. (L. e. Wikipedia, Editor) Recuperado el 1 de mayo del 2017, 05:41 UTC, de

https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Tratado_de_Libre_Comercio_entre_Estados_Unidos,_Centroam%C3%A9rica_y_Rep%C3%BAblica_Dominicana&oldid=96954597

Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL* 79 , 55.

ANEXOS

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo 1** Contenido de los capítulos del Tratado CAFTA-DR.
- Anexo 2** Índice de apertura de El Salvador con el mundo y con Estados Unidos periodo 2001-2016.
- Anexo 3** Agrupación de productos por sector sobre la base de la clasificación de sectores en el Sistema Armonizado (SA) 1998/1992.
- Anexo 4** Clasificación de empresas salvadoreñas por porcentaje de unidades económicas y empleos por departamento periodo 2011 -2012.
- Anexo 5** Tabla de Beneficios otorgados por el Tratado CAFTA-DR para el sector industrial, agrícola, textiles y confecciones.
- Anexo 6** Causas de rechazos reportadas para El Salvador de enero a septiembre 2012
- Anexo 7** Tasa arancelaria, aplicada, media simple, todos los productos (%) salvadoreños periodo 2005-2015.
- Anexo 8** Ciclo de desarrollo de la empresa en base a CONAMYPE

Contenido de los capítulos del Tratado CAFTA-DR.

Capítulos	Título	Contenido
Capítulo 1	Disposiciones Iniciales	<ul style="list-style-type: none"> - Define el objetivo general, crear una zona de libre comercio entre los países firmantes, y los siguientes objetivos específicos. - La creación de una zona de libre comercio entre los siete países implica liberalizar en plazos determinados el comercio recíproco de los bienes y servicios producidos por ellos. No implica adoptar políticas comunes en aspectos no acordados explícitamente, ni crear autoridades supranacionales.
Capítulo 2	Definiciones Generales	<ul style="list-style-type: none"> - Definiciones Generales, se definen los conceptos básicos de utilización general del tratado, así como algunas definiciones específicas por país.
Capítulo 3	Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Se subdivide en cuatro secciones: <ul style="list-style-type: none"> 1.5 La primera sección establece los compromisos de no discriminación a las mercancías importadas frente a las nacionales, de eliminación de aranceles aduaneros y de las medidas no arancelarias que obstaculizan el comercio. 1.6 En la sección agrícola se establecen las normas de administración de los aranceles impuestos a determinados productos, las obligaciones de eliminar subsidios a las exportaciones y el mecanismo de salvaguardia especial aplicable a un número limitado de mercancías del sector. 1.7 En el tema textil se establecen algunas particularidades como la posibilidad de rembolsar los aranceles de las mercancías originarias que hayan sido objeto de comercio entre las Partes a partir de enero de 2004. Como medida de defensa comercial, prevé la posibilidad de invocar una salvaguardia para los bienes textiles, disposiciones en materia de cooperación entre aduanas y de flexibilidad para los países centroamericanos y la República Dominicana para exentarlos de la regla de origen aplicable a estos productos. 1.8 El Capítulo Cuatro regula las normas de origen. Como en todos los acuerdos comerciales, los bienes objeto de beneficios arancelarios deben cumplir ciertos requisitos de transformación que los hagan acreedores de la denominación de origen. Las disposiciones al efecto se dividen en dos partes: la normativa y las reglas de origen específicas

Capítulo 4	Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros	- Regula las normas de origen. Como en todos los acuerdos comerciales, los bienes objeto de beneficios arancelarios deben cumplir ciertos requisitos de transformación que los hagan acreedores de la denominación de origen. Las disposiciones al efecto se dividen en dos partes: la normativa y las reglas de origen específicas.
Capítulo 5	Administración Aduanera y Facilitación del Comercio	- Establece mecanismos para promover y fortalecer la modernización aduanera y la transparencia de los flujos comerciales, con disposiciones para mejorar el intercambio de información, la cooperación entre las aduanas, la automatización aduanera y la administración del riesgo.
Capítulo 6	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	- Reafirma los derechos y obligaciones asumidos por cada país con la OMC y establece mecanismos de cooperación para que las partes cumplan sus compromisos multilaterales. Un aspecto novedoso es la creación de un Comité que inicie labores simultáneamente con la negociación, y cuya función es atender las consultas en la materia y facilitar el comercio.
Capítulo 7	Obstáculos Técnicos al Comercio	- Reafirma los derechos y obligaciones contraídos con la OMC en la materia. Establece disposiciones sobre equivalencia de reglamentos técnicos, transparencia, creación de una instancia de consulta y cumplimiento de plazos de respuesta. En lo referente a la evaluación de la conformidad se admiten los acuerdos voluntarios, los de reconocimiento mutuo y los procedimientos de acreditación para aceptar resultados.
Capítulo 7	Defensa Comercial	- Regula los temas de salvaguardias, medidas antidumping y derechos compensatorios.
Capítulo 9	Contratación Pública	- Se establecen los principios y las reglas de procedimiento aplicables, lo que no necesariamente significa que deba realizarse una reforma legal por dos razones. La primera es que el tratado incluye una lista del tipo de obras y servicios a licitarse y contratarse según los principios acordados a partir de montos determinados. La segunda es que el tratado especifica plazos y requisitos mínimos en determinados casos, los cuales deben ser cumplidos por la entidad que hace la contratación.
Capítulo 10	Inversión	- Este capítulo se basa en los principios de Trato Nacional y Nación más Favorecida, que garantizan, respecto del establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en el territorio de una Parte, un trato no menos favorable que el que se otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas e inversiones, o al de otras Partes o terceros países. Esto significa que un país deberá dar a los

		extranjeros el mismo trato que a sus nacionales o al de otros países, cualquiera que sea el más ventajoso, con excepción de las medidas disconformes enlistadas en los Anexos I, II y III del tratado, que se explican más adelante.
Capítulo 11	Comercio Transfronterizo de Servicios	- Aplica a las medidas (leyes, reglamentos, procedimientos, requisitos o prácticas), que afecten el comercio de servicios (producción, comercialización, distribución, venta y suministro) por un proveedor de servicios de otra Parte. El capítulo no aplica a los servicios suministrados por los gobiernos, ni impone obligaciones con respecto al mercado laboral ni acceso al mismo.
Capítulo 12	Servicios Financieros	- Se regulan las medidas adoptadas o mantenidas por los países socios en relación con los intereses de instituciones financieras, inversionistas e inversiones de otra Parte en las instituciones financieras establecidas en su territorio, y el comercio transfronterizo de servicios financieros. Contiene disposiciones sobre expropiación y compensación, transferencias, transferencias y pagos, inversión y medio ambiente, denegación de beneficios, formalidades especiales, requisitos de información y solución de controversias entre inversionistas y el Estado.
Capítulo 13	Telecomunicaciones	- Regula las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que se relacionen con el acceso y el uso de servicios públicos de telecomunicaciones y con: <ul style="list-style-type: none"> A) Las obligaciones de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones. B) Las redes o servicios públicos de telecomunicaciones. C) El suministro del servicio de información.
Capítulo 14	Comercio electrónico	- Establecen las disposiciones generales, reconocen el crecimiento económico y las oportunidades que genera el comercio electrónico, así como también la importancia de evitar los obstáculos innecesarios para su utilización y desarrollo.
Capítulo 15	Derechos de Propiedad Intelectual	- Propiedad Intelectual, mejora la protección de los derechos de propiedad intelectual y fortalece los mecanismos de observancia, manteniendo un balance entre los derechos de los titulares y los usuarios del sistema. Contiene 12 artículos que regulan disposiciones generales, marcas, indicaciones geográficas, nombres de dominio en Internet, derecho de autor y derecho conexos, señales de satélite, patentes, medidas relacionadas con ciertos productos regulados y observancia.
Capítulo 16	Laboral	- Los países firmantes ratifican sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y los compromisos asumidos con la Declaración de la OIT sobre los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (Declaración de 1998): libertad de asociación y protección del derecho a organizarse, derecho a la negociación colectiva, derecho de huelga, prohibición del trabajo forzado, protección en el trabajo a los niños y jóvenes,

		eliminación de la discriminación e igual remuneración para hombres y mujeres. El tratado reafirma el respeto a las constituciones políticas de los países y el derecho de éstos a establecer y modificar sus propias normas laborales. Con lo anterior queda claro que el tratado ratifica la soberanía de cada país en esta materia y no pretende modificar ni homogeneizar sus leyes laborales.
Capítulo 17	Ambiental	- Reconoce el derecho de los países a establecer y modificar sus propias leyes de protección ambiental y establecer sus políticas y prioridades en la materia.
Capítulo 18	Transparencia	- Se establecen las disposiciones mínimas que garantizan la transparencia en la aplicación de las normas y otras para combatir los actos de soborno y corrupción en el comercio internacional y las inversiones.
Capítulo 19	Administración del Tratado y Creación de Capacidades relacionadas con el Comercio	- Se establecen y definen las funciones de los órganos de administración: la Comisión de Libre Comercio (a nivel ministerial) y los Coordinadores de Libre Comercio, cuerpo constituido por los equivalentes a los directores de Comercio Exterior de cada país. Asimismo, se establece el compromiso de crear una oficina de apoyo administrativo a los grupos arbitrales previstos en el Capítulo de Solución de Controversias y se instituye el Comité para la Creación de Capacidades Comerciales con el propósito de brindar asistencia a los países centroamericanos y a la República Dominicana para implementar el Tratado.
Capítulo 20	Solución de Controversias	- Establece las reglas de los procedimientos de solución de controversias entre los países por las siguientes razones: aplicación o interpretación del tratado; cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto es o puede ser incompatible con el tratado; cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto causa o puede causar anulación o menoscabo de los beneficios esperados por la aplicación de los principios de: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado; Reglas de Origen y Procedimientos de Origen; Administración Aduanera y Facilitación del Comercio; Obstáculos Técnicos al Comercio; Contratación Pública; Servicios y Derechos de Propiedad Intelectual.
Capítulo 21	Excepciones	- Define los casos en los que las Partes pueden separarse de sus compromisos e incluye excepciones generales, de seguridad esencial, de tributación y de materia de balanza de pagos en el comercio de mercancías.
Capítulo 22	Dispersiones generales	- Define las condiciones para la entrada en vigor del tratado, para la adhesión de nuevos países, y establece las condiciones en que los miembros pueden hacer enmiendas, imponer reservas y hacer denuncias.

Fuente: Elaboración propia en base a Tratado de Libre Comercio CAFTA-DR (Pacheco & Valerio, 2007)

ANEXO 2.

Índice de apertura de El Salvador con el mundo y con Estados Unidos periodo 2001-2016

Año	Exportaciones Estados Unidos	Exportaciones totales	Importaciones Estados Unidos	Importaciones totales	PIB	Índice de apertura Con respecto a Estados Unidos.	Índice de apertura general
2001	1873.35	2863.77	2462.48	5026.76	13812.747	31.39%	57.13%
2002	2005.95	2995.04	2569.14	5184.45	14306.72	31.98%	57.17%
2003	2112.97	3128.04	2861.39	5754.27	15046.66	33.06%	59.03%
2004	2166.17	3304.61	2969.66	6328.93	15798.29	32.51%	60.98%
2005	1809.05	3436.48	2388.46	6809.11	17093.79	24.56%	59.94%
2006	1964.84	3729.99	2561.30	7762.68	18550.74	24.40%	61.95%
2007	2023.28	4014.54	2842.13	8820.55	20104.89	24.20%	63.84%
2008	2240.26	4641.07	3091.03	9817.67	21430.95	24.88%	67.47%
2009	1796.10	3866.08	2353.31	7325.36	20661.03	20.08%	54.17%
2010	2161.14	4499.24	2771.32	8416.16	21418.33	23.03%	60.30%
2011	2425.39	5308.18	3474.88	9964.50	23139.04	25.50%	66.00%
2012	2469.89	5339.09	3521.37	10257.43	23813.6	25.16%	65.49%
2013	2492.02	5519.30	3793.24	10747.54	24350.93	25.81%	66.80%
2014	2432.74	5301.55	3821.21	10514.19	25054.23	24.96%	63.13%
2015	2564.41	5509.05	3473.62	10293.40	26052.34	23.18%	60.66%
2016	2557.97	5419.58	3468.37	9829.30	26797.4	22.49%	56.90%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR.

ANEXO 3.

Agrupación de productos por sector sobre la base de la clasificación de sectores en el Sistema Armonizado (SA) 1998/1992.

Sistema Armonizado 1988/1992	
CALZADO	64,65,66,67
TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR	50,51,52,53,54,55,56,57,58,59,60,61,62,63
PRODUCTOS ALIMENTICIOS	16,17,18,19,20,21,22,23,24
REINO VEGETAL	06,07,08,09,10,11,12,13,14,15
VARIOS	90,91,92,93,94,95,96,97,98, 99
REINO ANIMAL	01,02,03,04,05
TRANSPORTE	86,87,88,89
PIEDRAS Y VIDRIO	68,69,70,71
MINERALES	25,26
METALES	72,73,74,75,76,78,79,80,81,82,83
MAQUINARIA Y ELECTRICIDAD	84,85
MADERA	44,45,46,47,48,49
CUEROS Y PIELES	41,42,43
PLASTICO Y CAUCHO	39,40
CUCI, Revisión 2	
PRODUCTOS QUIMICOS	5 (EN SA 1998 27-38)
COMBUSTIBLE	3

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de WITS - Banco Mundial

Clasificación de empresas salvadoreñas por porcentaje de unidades económicas y empleos por departamento periodo 2011 -2012.

Departamentos	Microempresa		Pequeña empresa		Mediana Empresa		Gran Empresa	
	Unidades económicas	N.º de empleados	Unidades económicas	N.º de empleados	Unidades económicas	N.º de empleados	Unidades económicas	N.º de empleados
Total	96.16%	50.81%	3.18%	16.82%	0.36%	6.39%	30.51%	25.98%
Ahuachapán	98.58%	80.75%	0.05%	10.60%	0.00%	0.00%	9.60%	8.65%
Santa Ana	97.56%	70.74%	0.22%	17.15%	0.02%	0.33%	10.26%	7.39%
Sonsonate	97.88%	70.30%	0.12%	13.37%	0.01%	0.20%	12.88%	12.02%
Chalatenango	98.60%	85.87%	0.03%	11.48%	0.00%	0.01%	2.86%	1.88%
La Libertad	94.19%	34.81%	0.52%	15.83%	0.08%	1.42%	71.98%	41.29%
San Salvador	94.60%	40.75%	1.69%	18.75%	0.22%	3.90%	45.82%	32.50%
Cuscatlán	98.37%	87.22%	0.04%	11.95%	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%
Paz	98.09%	59.79%	0.07%	9.67%	0.01%	0.13%	14.80%	26.55%
Cabañas	98.76%	87.03%	0.02%	8.75%	0.00%	0.02%	3.18%	2.23%
San Vicente	98.62%	83.42%	0.02%	8.23%	0.00%	0.02%	6.42%	4.75%
Usulután	98.41%	84.15%	0.08%	12.04%	0.00%	0.05%	2.42%	2.28%
San Miguel	96.08%	64.43%	0.25%	21.79%	0.01%	0.27%	16.90%	9.20%
Morazán	98.48%	89.94%	0.02%	10.06%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
La Unión	97.81%	83.43%	0.06%	15.08%	0.00%	0.03%	0.00%	0.00%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos. (DIGESTYC).

ANEXO 5.

Tabla de Beneficios otorgados por el Tratado CAFTA-DR para el sector industrial, agrícola, textiles y confecciones.

Sector	Beneficio
Industria	<ul style="list-style-type: none"> • Protección para el sector productivo mediante plazos de desgravación de hasta 20 años para el sector agrícola y de 10 años para el sector industrial. • Salvaguardia arancelaria² que permite a los sectores productivos protegerse durante el período de transición de incrementos de importación que podría afectar al sector productivo nacional. • Joyeros y empaques de plástico o cartoncillo recubiertos de tela o impresos pueden utilizar insumos de cualquier parte del mundo. • Los dulces, confites y demás productos que contiene más de 65% (en peso) de azúcar empacados para venta al detalle estarán fuera de cuota. Ningún dulce étnico ni refresco en polvo pagará arancel de importación.
Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> • Salvaguardia Agrícola Especial³ (SAE), que se activará automáticamente si los niveles de precios de importación son menores a los que se establezcan en la negociación o si el volumen de importación supera el monto acordado. Cuotas de acceso en ambas vías a niveles aceptables. • Protección para el café con una regla de origen que exige el uso de café originario de la región. • Libre acceso al mercado de productos étnicos: Horchata, ajonjolí, loroco, queso duro - blandito, semita, quesadillas, tamales, pupusas, especias y otros productos alimenticios. • Se duplica la cuota de azúcar de libre acceso a Estados Unidos que tendrá incrementos anuales hasta llegar a una nueva base de 36,000 toneladas métricas (TM) anuales en el año 2019. En años posteriores la cuota se incrementará en 720 TM, sin límite establecido a futuro. La cuota permite incrementar la exportación al mercado de Estados Unidos a un mejor precio. Se elimina el arancel específico de azúcar para los productos que contienen azúcar y que pagan impuesto por el contenido de azúcar en los mismos.
Textiles y confección	<ul style="list-style-type: none"> • Libre acceso inmediato, cualquier prenda elaborada en los países centroamericanos con tela e hilaza regional, entra a Estados Unidos sin pagar impuestos. • Retroactividad en los beneficios del TLC a partir del 1 de enero de 2004. • Acumulación, al poder utilizar telas de tejido plano provenientes de México y Canadá en adición a las de Estados Unidos y Centroamérica, sujeto a un límite inicial de 100 millones de metros cuadrados equivalentes de tela. • Lista de Poco Abasto, las prendas de vestir elaboradas con telas o hilazas comprendidas en la “Lista de Poco Abasto” podrán entrar a Estados Unidos sin pagar impuestos y sin cuotas.

Fuente: BCR, “Efecto exportador y tratado comercial con Estados Unidos: una evaluación coyuntural”; <http://www.bcr.gob.sv/bcrsite/uploaded/content/category/1191642398.pdf>

ANEXO 6.

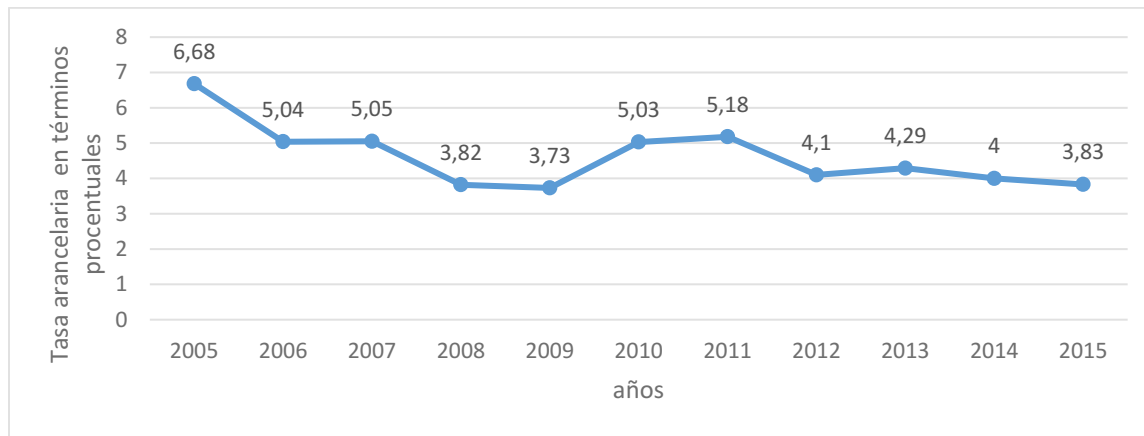
Causas de rechazos reportadas para El Salvador de enero a septiembre 2012.

Causas de rechazo	Productos	No. De rechazos
Falta completar lista de ingredientes	Salsa de tomate, boquitas, dulces típicos, horchata en polvo, removedor de maquillaje	6
Colorante inseguro	Cebada en polvo	5
Falta etiquetado nutricional	Snack, dulces típicos, chillípilin en salmuera, semillas de calabaza	5
Falta inglés en etiqueta	Jarabe yodado, boquitas, desodorante, dulces típicos	4
Alérgenos no declarados en la etiqueta	Salsa de tomate, boquita	3
Falta detallar peso y cantidad del contenido	Salsa de tomate, snack, tilapia fresca.	3
Producto parece estar adulterado y contiene pesticida	Chipilín en salmuera, chipilín congelado	2
El producto parece haber sido fabricados procesados o envasados en condiciones insalubres	Pescado seco, sardina	2
Falta nombre común o usual del alimento en la etiqueta	Tilapia fresca, dulces típicos	2
Medicamento o dispositivo no está autorizado	Desodorante	2
Producto sucio o descompuesto	Pecado seco, tamarindo	2
Falta detallar nombre común en la etiqueta	Salsa de tomate con queso, snack	2
Droga no aprobada	Suplementos dietéticos con vitaminas	2
Falta declarar fabricante, distribuidor, empacador	Hojas de chipilín en salmuera, tilapia fresca	2
Droga no aprobada	Suplementos dietéticos con vitaminas	2
Etiquetado no parece suficientemente visible	Tilapia fresca	1
Fabricante no autorizo para elaborar alimentos de baja acidez	Salsa inglesa	1
Fabricante no ha presentado información sobre su proceso de fabricación	Salsa inglesa	1
Falta declaración de contenido	Hojas de chipilín en salmuera	1

Fuente: Elaboración propia en base a Reporte de inteligencia competitiva MINEC.

ANEXO 7.

Tasa arancelaria, aplicada, media simple, todos los productos (%) salvadoreños periodo 2005-2015.



Fuente:

Elaboración propia en base datos del Banco Mundial.

Ciclo de desarrollo de la empresa en base a CONAMYPE

El ciclo de desarrollo de la empresa, se ha construido con el propósito de ordenar procesos y metodologías que nos permitan ser más efectivos para atender a personas emprendedoras y empresarias de la micro y pequeña empresa, de acuerdo a la etapa de desarrollo de la empresa.

Fuente:
Plan



estratégico CONAMYPE 2015-2019, Ciclo de vida de una empresa, disponible en; <http://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2010/10/Plan-Estrat%C3%A9gico-de-CONAMYPE-2015-2019>.