

T  
382.6  
M722V  
1971  
F. CC. EE.  
EJ. I

082617

~~045497~~

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

UN PLAN PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS  
INDUSTRIALIZADOS A PAISES NO CENTROAMERICANOS

TRABAJO PRESENTADO POR  
**JUAN NAPOLEON MOLINA NUILA**  
PARA OPTAR AL GRADO DE  
**LICENCIADO EN ECONOMIA**

AGOSTO DE 1971



SAN SALVADOR.

EL SALVADOR.

CENTRO AMERICA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Departamento de Economía

SEMINARIO DE GRADUACION  
ACTA DE CALIFICACION FINAL

Seminario sobre: "EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE EL SALVADOR EN LAS ULTIMAS DOS DECADAS Y SUS PROYECCIONES"

Ciclo : I Año Académico 1971 - 72

Alumno : JUAN NAPOLEON MOLINA NUILA

Tema : "UN PLAN PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS A PAISES NO CENTROAMERICANOS"

Asesor : Lic. Salvador Oswaldo Brand

Integración de la nota obtenida:

	<u>Nota Promedio</u> <u>Ponderada</u>
a) Preparación de la investigación (15%) . . . . .	1.36
b) Ejecución de la investigación (70%) . . . . .	4.90
c) Discusiones (15%) . . . . .	<u>1.20</u>
NOTA FINAL . . . . .	<u><u>7.45</u></u>

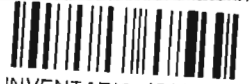
En razón de la nota final obtenida, el Jurado DECLARA: APROBADO al señor Juan Napoleón Molina Nuila.

Ciudad Universitaria, San Salvador, a los nueve días del mes de julio de mil novecientos setenta y uno.

Presidente  
Lic. Salvador O. Brand

1er. Vocal  
Dr. Charles G.F. Berry

2o. Vocal  
Lic. Jorge A. Escobar  
Suplentes



UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

Rector

Dr. Rafael Menjívar Choto

Secretario General

Dr. Miguel Angel Sáenz Varela

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Decano

Lic. Carlos Abarca Gómez

Secretario

Lic. Jorge Alberto Guatemala

Tribunal Examinador

Presidente: Lic. Salvador Oswaldo Brand

ler. Vocal: Dr. Charles Perry

2o. Vocal: Lic. Jorge Alberto Escobar

DEDICATORIA

A MI ESPOSA

Quien me brindó en todo momento el incentivo necesario para alcanzar este triunfo.

A MIS PADRES

Como una cristalización de sus esfuerzos y esperanzas depositadas en mi.

A MI HIJA

Como un ejemplo para su propia superación.

A MIS HERMANOS

Con todo el ardor fraternal

A MI DEMAS FAMILIA Y AMIGOS

Con el más profundo afecto

A LA MEMORIA

De Don Alejandro y Willy quienes vehementemente desearon este día.

## INDICE

Página

### INTRODUCCION

### PRIMERA PARTE

CAPITULO I	<u>EFFECTOS DEL BALANCE COMERCIAL EN LA BALANZA DE PAGOS DE EL SALVADOR</u>	1
	1 Significado y naturaleza de las Relaciones Comerciales Externas	1
	2 Comportamiento histórico del Balance Comercial	3
	3 Análisis de las Exportaciones	10
	- Productos alimenticios	14
	- Materiales crudos no comestibles	14
	- Aceites y mantecas vegetales o animales	15
	- Productos químicos	15
	- Manufacturas diversas	15
	- Otros productos	16
	4 Análisis de las Importaciones	17
	5 Indices de Comercio Exterior	20
	a) Relación de precios de intercambio	20
	b) Poder de compra de las exportaciones	21
	c) Efecto absoluto de la relación de precio de intercambio	22
	6 Incidencia del Comercio Exterior en la Balanza de Pagos	23
	7 Causas y efectos que han determinado las variaciones en la Balanza Comercial	24
	a) Causas de las variaciones en nuestra Balanza Comercial	25
	b) Efectos en la Balanza Comercial y en la Economía en su conjunto	26
CAPITULO II	<u>LA POLITICA COMERCIAL UNA NECESIDAD PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS</u>	28
	1 Concepto de política comercial	30
	2 La política comercial durante el multilateralismo del comercio internacional	31

	<u>Página</u>
3 Cambios en el comercio internacional	32
a) Obstáculos a la exportación de los productos primarios	33
b) Obstáculos a la exportación de productos manufacturados	37
Niveles arancelarios	37
Restricciones cuantitativas	37
Comercio estatal	38
Subsidios y dumping	38
Otras prácticas comerciales restrictivas o discriminatorias	39
4 Nuevo rumbo de la política comercial	39
a) Medidas que deberían adoptarse para incrementar las exportaciones de los productos básicos a los países desarrollados de economía de mercado	42
b) Medidas que deberían adoptarse para incrementar las exportaciones de productos básicos a los países desarrollados de economía centralmente planificada	44
c) Medidas para incrementar el comercio de productos básicos entre países en desarrollo	44
d) Expansión y diversificación de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas	44
5 La política comercial externa de El Salvador	49

### CAPITULO III

<u>MEDIDAS ADOPTADAS POR EL SECTOR PUBLICO PARA INCENTIVAR EMPRESAS DE EXPORTACION</u>	51
1 Antecedentes	51
2 Ley de Fomento de Exportación	55
3 Centro Nacional de Fomento de Exportaciones	58
4 Fondo de Fomento de Exportaciones	61
5 Primeras actividades sobre la normalización y control de calidad	64

SEGUNDA PARTE

CAPITULO IV	<u>MEDIDAS Y ORIENTACIONES CONCRETAS PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS A PAISES FUERA DEL AREA CENTROAMERICANA</u>	67
1	Selección del producto de exportación y análisis del mercado del país importador	68
	a) Factores básicos	70
	b) Acceso al mercado	71
	c) Posibilidad del mercado	71
	d) Requisitos del mercado	71
	e) Distribución	72
2	Empresas industriales de exportación, naturaleza e incentivos	72
	2.1 Financiamiento de la exportación	75
	2.2 Seguro del crédito a la exportación	77
3	Normalización y control de calidad	79
	a) En el campo de la normalización de la producción	80
	b) En el control de calidad en fábrica	80
	c) Certificación de la calidad	81
	Ventajas a nivel de empresas	81
	Ventajas a nivel nacional	82
4	Circuitos de distribución y comercialización	82
5	Publicidad y propaganda	83
6	Artículo de exportación: presentación, envases, marcas de origen y etiquetas, patentes, embalado y transporte	84
	a) Presentación	84
	b) Envases	84
	c) Marcas de origen y etiquetas	85
	d) Patentes	89
	e) Embalado	90
	f) Transporte	92
	CONCLUSIONES	93
	ANEXOS	
	BIBLIOGRAFIA	

## CUADROS

<u>Número</u>		<u>Página</u>
1	Balance Comercial de El Salvador	4
2	Saldos de la Balanza Comercial de El Salvador con el resto del mundo	6
3	El Salvador: Variaciones porcentuales de las exportaciones	11
4	Estructura de las Exportaciones de El Salvador en valor y volumen	13
5	El Salvador: Estructura de las exportaciones para los años 1961 y 1969	16
6	Tasas de crecimiento acumulativo anual por grupos de importaciones	18
7	Evolución histórica de la estructura en valor de las importaciones	19
8	El Salvador: Términos de intercambio (Ir)	21
9	El Salvador: Poder de compra de las exportaciones	22
10	Efectos absolutos de los términos de intercambio sobre la economía nacional	23
11	Incidencia de los resultados del comercio sobre la Balanza de Pagos de El Salvador	24



## INTRODUCCION

El Salvador como otros países en proceso de desarrollo, su crecimiento económico depende en gran medida de su comercio exterior, el cual a juzgar por su comportamiento durante la última década, no presenta condiciones muy alentadoras.

La alternativa para el país, como una medida de resolver este serio problema, es diversificar su dependencia externa, en el sentido de aumentar los productos primarios de exportación así como tratar de introducir progresivamente a países no centroamericanos, productos elaborados y semi-elaborados, para lo cual necesita orientar en un cauce adecuado las funciones y objetivos de su política comercial.

De una manera panorámica el trabajo se ha abordado en dos grandes partes:

La primera, persigue poner en antecedentes las condiciones en que se ha venido realizando nuestro comercio exterior; plantear los obstáculos que lo han venido frenando, así como presentar algunas medidas de política comercial que se creen convenientes para mejorarlo; y exponer las medidas, con sus correspondientes observaciones, que el Estado ha adoptado para incrementar el comercio y diversificar las exportaciones.

La segunda, pretende reunir de una manera integral las medidas, incentivos y más que todo, orientaciones concretas que se consideran indispensables para que el exportador nacional se desenvuelva firmemente dentro del complicado campo de la exportación de manufacturas en los mercados mundiales.

## PRIMERA PARTE

### CAPITULO I

#### EFFECTOS DEL BALANCE COMERCIAL EN LA BALANZA DE PAGOS DE EL SALVADOR

La manera de como se comporta la Balanza de Pagos es de interés para cualquier país del mundo; pero para un país sub-desarrollado, cuya economía dependa en alto grado de su comercio externo, el interés ha de ser aún mayor.

El Salvador, que pertenece a este último grupo de países, ha venido luchando por alcanzar un ritmo más acelerado de crecimiento a través de sus relaciones económicas externas, como lo demuestra su insistencia en mantener la vigencia del Tratado General de Integración Económica Centroamericana cuyo funcionamiento le ha procurado considerables frutos en ese sentido.

El proceso de crecimiento de una u otra forma logrado, ha originado en el comportamiento y estructura de su Balanza de Pagos perceptibles cambios, especialmente en el campo del Balance Comercial, que es precisamente el área que en este Capítulo se propone analizar.

Para iniciar su estudio se cree conveniente presentar, a manera de introducción, una breve reseña sobre la naturaleza y significado de las relaciones de comercio con el exterior.

#### 1 - Significado y naturaleza de las Relaciones Comerciales Externas 1/

Como es ampliamente conocido, los países recurren al comer-

---

1/ Introducción al análisis económico. Documento de la CEPAL

cio exterior para complementar sus economías. Cada uno combina parte de sus recursos productivos para producir ciertos bienes y servicios en cantidades superiores en relación a sus necesidades internas; el excedente obtenido lo utiliza para intercambiarlo por productos de que carece, representando éstos a su vez, excedentes de otros países. Esto viene a indicar que la producción planeada en las diferentes economías, no reflejan sólo las exigencias de la demanda doméstica, ya que ciertos bienes se producen más allá de lo necesario, otros no se producen o se fabrican en cantidades inferiores dejando que los intercambios internacionales funcionen como mecanismo indirecto de ajuste.

Dentro de las relaciones comerciales con el exterior, se perfilan dos flujos de relevada importancia: las exportaciones y las importaciones.

A través de las exportaciones se envían al resto del mundo los excedentes producidos. El volumen y composición de este flujo depende de la estructura del aparato productor del país, y su motivación y destino, de la demanda externa.

Las importaciones, en cambio, no proceden del esfuerzo productivo interno, lo que le da a la economía la oportunidad de complementarse. En este sentido los países pueden orientar la composición de sus importaciones: importando insumos para complementar la producción; maquinaria y equipo para incrementar su formación de capital y bienes y servicios para diversificar el consumo. Por este hecho, las importaciones representan una corriente heterogénea de bienes y servicios, cuya composición indica el momento bajo el cual viven los países; así, un país que en sus importaciones prevalezcan los bienes y servi-

cios de consumo, delata que su economía cruza etapas de incipiente desarrollo.

En resumen, se puede afirmar que mientras las importaciones acompañan de cerca las transacciones del aparato productor, las exportaciones están íntimamente ligadas al comportamiento de la demanda externa, hecho que viene a plantear uno de los más serios problemas con que se afrentan los países en desarrollo.

## 2 - Comportamiento histórico del Balance Comercial

El Salvador ha venido realizando comercio con alrededor de 50 países del mundo: cuatro centroamericanos, diecinueve del resto de América, seis de Asia, diecinueve de Europa y dos de Africa.

Analizando los resultados de su comercio global a partir de 1961, se advierte que hasta 1969 (última información disponible) la tendencia es desfavorable con un tono persistente.

El Cuadro No. 1 muestra que en ese período nuestro comercio sólo percibió saldos positivos en los años de 1961 a 1963, inclusive, siendo el de mayor significación, el correspondiente a 1962 que alcanzó los 28.8 millones; para el siguiente año (1963), el saldo positivo se precipitó a los 5.2 millones de colones.

En los años restantes del período, el resultado fué en su totalidad desfavorable, operándose el mayor déficit (77.7 millones) en 1966.

Cuadro No. 1

Balance Comercial de El Salvador

(Valor en millones de Colones y volumen en Toneladas)

<u>Años</u>	<u>EXPORTACIONES</u>		<u>IMPORTACIONES</u>		<u>BALANZA</u>
	<u>Valor</u> <u>FOI</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor</u> <u>CIF</u>	<u>Volumen</u>	<u>COMERCIAL</u> <u>Valor</u>
1961	297.7	230 337	271.8	528 190	+ 25.9
1962	340.8	276 916	312.0	295 366	+ 28.8
1963	384.6	517 206	379.4	971 072	+ 5.2
1964	445.2	550 688	477.8	1 189 097	- 32.6
1965	471.8	515 793	501.4	1 042 807	- 29.6
1966	472.3	516 061	550.0	1 129 639	- 77.7
1967	518.1	566 383	559.8	1 205 754	- 41.7
1968	529.3	639 504	533.8	1 277 956	- 4.5
1969	506.2	607 076	522.6	1 238 133	- 16.4

FUENTE: Revista ECR (Nov. 1966 y Oct. 1970).

Para iniciar la investigación sobre el origen de la tendencia deficitaria del comercio exterior, se analizó el comportamiento seguido por los valores y volúmenes exportados e importados por El Salvador.

Durante el período (1961-1969) se llegó a determinar que la tasa de crecimiento acumulativa anual de los valores exportados alcanzó el 6.8% y la correspondiente a los volúmenes el 12.9%.

En las importaciones, por su parte, la tasa de los valores fue del 8.5% y la de los volúmenes el 11.2%.

Eso indica que los precios de exportación se deterioran en mayor medida que los de importación, generando, consecuentemente, resultados negativos en nuestro balance comercial.

En forma descriptiva se tiene que el valor total de las ven-

tas efectuadas a otros países, acusó dentro del período una tendencia ascendente sostenida hasta 1968, pasando de 297.7 a 529.3 millones de colones. Para 1969 dicho valor disminuyó a 506.2, representando una baja neta de 23.1 millones.

Los ascensos operados en el valor de las exportaciones fueron acompañados por los respectivos volúmenes hasta 1964, año en que se alcanzó una exportación de 550,688 toneladas. Para 1965 el volumen descendió a 515.793. Después de ese año se inicia un pronto recuperamiento para llegar en 1968 a las 639.504 toneladas. Para 1969 se opera una nueva disminución (período bélico), esperándose un recuperamiento para 1970.

En cuanto al valor de las importaciones, subió de 271.8 millones de colones en 1961, hasta 559.8 en 1967, acusando en esos años un aumento anual constante. En 1968 se inicia una baja que se prolonga a 1969, marcando para este último año 522.6 millones.

Los volúmenes importados crecen sostenidamente hasta 1964, año en que el volumen llegó a 1 189 097 toneladas, representando con relación a 1961 un aumento del 225% aproximadamente. A partir de 1965, se presenta una serie de fluctuaciones, bajando en ese año a 1 042 807 toneladas; luego toma una tendencia ascendente hasta alcanzar en 1968, un nivel de 1 277 956 toneladas que fue el mayor volumen importado en ese período. Para 1969 desciende a 1 238 133 toneladas.

La forma de cómo participaron los países (que negociaron con El Salvador) en los resultados de su Balanza Comercial, pueden verse, resumidos por grupos en el Cuadro No. 2.

Cuadro No. 2

Saldos de la Balanza Comercial de El Salvador  
con el resto del mundo

(Miles de Colones)

Años	Centro América	Otros Países de América	Asia	Europa	Africa	Oceanía	Otros Países	Total
1961	+ 923	- 14.658	+ 28.005	+ 15.980			- 1.274	+ 25.976
1962	- 8.407	- 13.891	+ 43.764	+ 8.484			- 1.186	+ 28.767
1963	+ 5.764	- 70.667	+ 72.614	- 1.715			- 753	+ 5.244
1964	- 6.095	- 101.636	+ 53.108	+ 21.981	- 299	+ 61	+ 310	- 32.570
1965	+ 7.470	- 87.201	+ 37.321	+ 10.920	- 221	- 24	+ 2.110	- 29.625
1966	+ 16.441	- 112.441	+ 16.409	+ 2.925	- 441	- 36	- 551	- 77.694
1967	+ 61.617	- 91.445	- 1.977	- 10.481	- 325	- 65	+ 938	- 41.738
1968	+ 49.388	- 105.820	- 4.261	+ 33.095	+ 8.382	- 25	+ 14.718	- 4.521
1969	+ 36.574	- 89.161	+ 3.967	+ 27.756	+ 4.931.22	- 22	965	- 16.920

Fuente: Revista Banco Central de Reserva de El Salvador (Nov. 1966 y Oct. 1970)

A través de los saldos, se observa que el comercio con los países centroamericanos ha sido favorable, a excepción de los años 1962 y 1964 donde la Balanza fue negativa en los 8.4 y 6.1 millones de colones aproximadamente.

La tendencia favorable del comercio se explica a través del mayor crecimiento del valor de nuestras exportaciones en relación al correspondiente de las importaciones provenientes de esos países. Las exportaciones crecieron a un ritmo del 22.2% anual, mientras que las importaciones a un 19.3%.

El saldo negativo de 1962 fue originado por el Comercio des-

favorable con Guatemala y Honduras 2.0 y 10.9 millones respectivamente. El de 1964, por las relaciones con Costa Rica (10.2 millones) y con Honduras, nuevamente (3.9 millones).

Las transacciones con Nicaragua han sido favorables en la totalidad del período. De 1961 a 1969 dicho país nos dejó un saldo acumulado positivo de 80.5 millones de colones.

Costa Rica permitió un saldo acumulado favorable de 47.9 millones, siendo deficitaria nuestra Balanza solamente en 1964 y 1965, perdiendo en ambos años, en el comercio con ese país, un total de 10 millones aproximadamente.

El saldo acumulado con Honduras fue de 30.9 millones a nuestro favor, no obstante los saldos negativos sufridos de 1961 a 1965 sucesivamente.

Por su parte el comercio con Guatemala, sólo dejó un saldo positivo acumulado de 4.2 millones que fue el menor percibido en relación a los demás países hermanos.

En conjunto, las negociaciones con Centroamérica de 1961 a 1969 reportaron para El Salvador un saldo acumulativo favorable de 163.7 millones de colones aproximadamente.

Las transacciones con los demás países de América, parecen haber sido descuidadas por nuestro país. El crecimiento acumulativo anual del valor de las exportaciones a estos países creció sólo en un 1.5%, en cambio el correspondiente al valor de las importaciones en un 6.9% dando origen, por lo tanto, a balances negativos durante todo el período.

Los países más significativos por su volumen de comercio con



El Salvador fueron: Estados Unidos de Norte América, Canadá, México, Venezuela y Panamá, siendo los saldos negativos desde 6.0 hasta 61.1 millones, causados por Estados Unidos; desde 3.2 hasta 8.5 millones por Canadá; desde 4.2 hasta 10.6 millones, por México; desde 1.8 hasta 25.8 millones, por Venezuela y desde 0.5 hasta 10.1 millones por Panamá. Se observa pues, que las desventajas más grandes de nuestro comercio con el resto de países del Continente Americano recayó especialmente en Estados Unidos y Venezuela.

No obstante a los resultados descritos, se observó que en ese mismo período, las comercializaciones con Belice, Bolivia y la República Dominicana fueron positivas; dejándonos Belice, un saldo acumulado favorable de 663 millones de colones; Bolivia 41 mil y la República Dominicana, que fue el mayor, 1.7 millones aproximadamente.

En anterior Análisis del Comercio con América nos sirve particularizar la necesidad de encauzar hacia cada país la acción de una política comercial, capaz de mejorar a nuestro favor los resultados de ese comercio.

El mundo Asiático ha procurado a El Salvador resultados mejores en su comercio; la balanza comercial ha sido favorable en todo el período a excepción de 1967 y 1968. Los saldos positivos variaron de 3.9 a 72.6 millones de colones, siendo su tendencia a la disminución pues el correspondiente a 1969 llegó al nivel inicial, habiéndole sucedido a dos saldos negativos en los años próximos anteriores.

Dentro de este grupo de países, el comercio con el Japón es el más significativo y fue precisamente en unión con China Continental, los países que procuraron nuestros saldos favorables. Los sal-

dos negativos con el Japón coincidieron con los saldos desfavorables de 1967 y 1968 provenientes de los países Asiáticos, que vienen a indicar la fuerte incidencia de dicho país sobre el volumen total de nuestras transacciones con ese continente. China, por su parte, sólo presentó balanza negativa en 1969 por la mínima cantidad de siete mil colones.

Los demás países: India, Hong Kong, Singapur y Filipinas, causaron saldos desfavorables en la totalidad del período a excepción de Filipinas que procuró en 1964 y 1965 saldos positivos de 524 y 376 miles de colones.

Con los países Europeos, El Salvador ha mantenido un nutrido comercio. El valor total de las exportaciones dirigidas a esa área, pasó de 110.582 en 1961 a 146.296 miles de colones en 1969, marcando un crecimiento acumulativo anual del 3.6%. El valor de las compras, por su parte, subió de 94.601 a 118.540 millones, dando un crecimiento acumulado anual del 2.9%. Este mayor crecimiento del valor de las exportaciones permitió que durante el período, se registraron en más de los años, saldos positivos en nuestra Balanza Comercial. Los saldos desfavorables se dieron en 1963 y 1967, presentando niveles negativos del orden de 1.7 y 10.5 millones respectivamente.

Las transacciones con Alemania Occidental fueron las más beneficiosas para el país, dando en estos nuevos años de comercio saldos en su totalidad positivos. Para 1969 fueron dirigidas a Alemania Occidental un poco más del 70% de las exportaciones con destino a Europa.

Con los demás países de mayor importancia por su comercio (Gran Bretaña, Bélgica y Holanda), El Salvador obtuvo en cada uno de

los años saldos desfavorables, países en los cuales urge mejorar las relaciones comerciales a través de una mayor penetración en sus respectivos mercados.

Las negociaciones con el Continente Africano se pueden clasificar de insignificantes. El comercio se inicia hasta 1964 con un valor de importaciones de 299 mil colones subiendo escasamente a los 353 mil en 1969. Las exportaciones aparecieron hasta 1965 con un valor de 16 mil colones, luego se suspenden en 1966 y 1967, lográndoles vender, nuevamente en 1968, exportaciones por un valor de 8.7 miles de colones, bajando dicho valor para 1969 a 5.3 aproximadamente.

La Unión Sud-Africana y Marruecos son los países con quienes se estableció el comercio. El primer país permitió a El Salvador saldos positivos en 1968 y 1969; al segundo no fue posible exportarlo, las relaciones fueron solamente de importaciones.

Finalmente, el comercio con Oceanía se concentró en Australia, donde el valor de nuestras exportaciones fue aún menor que el alcanzado en el Continente Africano. El único saldo favorable se dio en 1964 año en que se logró vender 90 mil colones.

### 3 - Análisis de las Exportaciones

Las exportaciones juegan un papel importante en la vida económica del país; el ingreso que de ellas se genera representa el recurso básico para financiar las compras del exterior que la economía en su conjunto necesita.

El apartado que ahora nos ocupa, está encaminado a examinar la evolución histórica del volumen, valor y composición de las expor-

taciones con el fin de determinar aquellos rubros que han venido generando en mayor medida, ingresos al país, así como puntualizar otros que requieren especial atención para lograr su desarrollo.

El Cuadro No. 3 presenta la evolución porcentual de los volúmenes exportados juntamente con la evolución de los respectivos valores.

Cuadro No. 3

El Salvador: Variaciones porcentuales de las exportaciones  
(1961 = 100%)

<u>Años</u>	<u>Volumen</u>	<u>Valor</u>
1961	100.0	100.0
1962	120.2	114.5
1963	224.5	129.2
1964	239.1	149.5
1965	223.9	158.5
1966	224.0	158.6
1967	245.9	174.0
1968	277.6	177.8
1969	263.6	170.0

---

Base de Cálculos: Revista Banco Central (Nov. 1966 y Oct. 1970).

Ya quedó establecido que el volumen de las exportaciones al pasar de 230.337 toneladas en 1961 a 607.076 en 1969 crecieron a un ritmo acumulativo anual del 12.9% y el respectivo valor al pasar de 297.7 millones de colones a 506.2 en el mismo período, solamente alcanzó el 6.8% indicando un deterioro de los precios promedios de exportación.

Para efectuar el análisis sobre la composición de las expor-

taciones se tomó de base la clasificación adoptada por la Dirección General de Estadística y Censos que tabula bajo la consideración de los siguientes grupos: productos alimenticios, materiales crudos no comestibles, aceites y manteca de origen animal o vegetal, productos químicos, manufacturas diversas y otros productos.

La estructura del valor y volumen observados durante el período que se analiza, aparecen en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 4

Estructura de las Exportaciones de El Salvador, en valor y volumen

Años	Productos Alimenticios		Materiales Crudos No Cernestibles		Aceites y Mantecas Vegetales o Animal		Productos Químicos		Manufacturas Diversas		Otros Productos	
	Valor %	Volumen %	Valor %	Volumen %	Valor %	Volumen %	Valor %	Volumen %	Valor %	Volumen %	Valor %	Volumen %
1961	72.4	68.5	18.7	20.9	1.3	2.1	1.6	1.6	5.5	4.5	0.5	2.3
1962	66.3	64.4	24.4	25.2	0.9	1.2	1.6	5.9	5.3	5.3	0.5	2.3
1963	58.4	35.7	25.9	18.9	0.9	0.7	2.5	1.2	8.8	4.3	3.5	39.0
1964	61.0	35.6	21.5	15.4	0.8	0.8	3.2	2.1	10.1	5.5	3.4	40.4
1965	58.9	41.1	21.0	17.0	1.0	1.2	4.0	4.2	11.8	5.3	2.9	30.8
1966	60.2	51.0	13.9	13.0	0.9	0.9	5.0	5.8	16.6	7.2	3.4	22.1
1967	59.3	45.3	9.4	9.4	0.8	0.8	6.0	6.5	19.9	10.7	4.6	27.3
1968	57.0	49.1	8.0	7.7	0.8	0.7	7.1	7.3	22.5	16.2	4.6	19.0
1969	55.2	45.5	10.4	14.6	0.5	0.5	6.9	8.0	22.4	15.5	4.6	15.9

Fuente: Revista Banco Central 1 Noviembre 1966 y Noviembre 1970

Para un mejor análisis de la composición de las exportaciones, se estudiará por separado cada uno de estos grupos.

#### Productos alimenticios

El Cuadro No. 4 pone en claro la importancia que mantiene este grupo de bienes, como generadores de divisas en concepto de exportación. Los ingresos provenientes de su venta, en ninguno de los años del período fue inferior al 50% del total de ingreso obtenido por las ventas al exterior.

La tendencia de sus exportaciones ha sido ascendente, presentando un crecimiento acumulativo anual en el volumen del 7.3% y en valor, del 3.3%, advirtiéndose en esta comparación la primera desigualdad del crecimiento del valor respecto al volumen exportado.

El grupo de bienes alimenticios incluyen: camarones frescos, frutas frescas, azúcar sin refinar, dulce de azúcar, café en diversas formas, tortas y harinas de semilla de algodón, margarinas, manteca comestible vegetal y otros productos.

El café, azúcar sin refinar y los camarones frescos son los más importantes por los ingresos que procuran. En 1969 el café permitió 223.4 millones, el azúcar 15.2 millones y el camarón 12.4 millones, cubriendo sólo estos tres rubros al 90% del valor total que genera el grupo.

#### Materiales crudos no comestibles

El valor de las exportaciones de los materiales crudos no comestibles descendió de 55.8 a 52.3 millones de colones durante el período que se estudia, no obstante haberse aumentado los volúmenes exportados. La tasa de descenso marcó en el valor una disminución del

(-0.9%) y la del volumen un crecimiento del 7.9%. El producto representativo de este grupo ha venido siendo el algodón del cual se obtuvo un ingreso de 53.3 millones en 1961 que pasó a 94.5 en 1969.

#### Aceites y mantecas vegetales o animales

Las exportaciones de estos productos han presentado una tendencia a la disminución de (-5.0%) y el volumen también en disminución del (-7.3%). El aceite de semillas de algodón representa este conjunto, el que produjo en 1969 un ingreso 1.4 millones.

#### Productos químicos

Aquí se engloban productos de perfumería, cosméticos, etc., insecticidas, fungicidas y desinfectantes, etc.. los cuales procuraron 7.6 y 5.8 millones de colones respectivamente durante el último año de la serie.

La tendencia de las exportaciones de los productos químicos en general fue de crecimiento; el valor pasó de 5.0 millones en 1961 a 35.0 millones en 1969 acusando un crecimiento anual del 27.9%. El volumen también creció al subir de 3.8 toneladas a 48.8 toneladas en el mismo período indicando una tasa del 37.5%.

#### Manufacturas diversas

Al igual que el grupo anterior las exportaciones de las manufacturas diversas crecieron notablemente. Los valores pasaron de 16.3 millones a 113.1 millones de colones (datos del primero y último año del período), los volúmenes de 10.3 toneladas a 94.0 marcando las tasas del 27.5% y 31.8% respectivamente.

Los artículos textiles: hilazas e hilos de algodón y tejidos del mismo material, produjeron a El Salvador 25.8 millones de colones



nes, los artículos de vestuario 12.9 millones y otras manufacturas 74.3 millones todo ello referido a 1969.

Otros productos

Dentro de este último grupo van bebidas y tabaco, combustible y lubricantes, maquinaria y material de transporte y mercaderías diversas.

Los valores de las ventas de estos productos pasaron de 1.5 millones en 1961 a 23.2 en 1969 y los volúmenes de 5.3 toneladas a 96.7 toneladas en el mismo período, advirtiéndose en ambas magnitudes sustanciales crecimientos.

Para resumir el análisis de las exportaciones de El Salvador se presenta una comparación de la estructura en los años 1961 y 1969.

Cuadro No. 5

El Salvador: Estructura de las exportaciones para los años 1961 y 1969 (en porcentaje de valor)

<u>Productos</u>	<u>1961</u> <u>% Valor</u>	<u>1969</u> <u>% Valor</u>
Productos alimenticios	72.4	55.2
Materiales crudos no comestibles	18.7	10.4
Aceites y mantecas vegetales o animales	1.3	0.5
Productos químicos	1.6	6.9
Manufacturas diversas	5.5	22.4
Otros productos	<u>0.5</u>	<u>4.6</u>
T o t a l	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

---

FUENTE: Revista Banco Central de Reserva (Nov. 1966 y Oct. 1970)

Los productos alimenticios y materiales crudos no comestibles se refieren casi en su totalidad a productos primarios tradicional

les de exportación con destino a países no centroamericanos, en los cuales su valor ha presentado, durante el período un crecimiento relativamente lento, siendo ésta una de las causas de su disminuida participación en la estructura de las exportaciones de 1969; la otra causa, es el crecimiento de las exportaciones de productos elaborados y semi-elaborados a países del área, que por su mismo crecimiento, han restado importancia relativa en la estructura de ese año, ya que como se observa en el Cuadro No. 5, las manufacturas diversas (principalmente), los productos químicos, y otros productos han mejorado su posición para 1969.

Este sensible cambio operado en la estructura de las exportaciones, tiene sus bases en la vigencia del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, la que propició la participación del sector industrial en la actividad exportadora; actividad que se concentraba, casi exclusivamente, en el sector agrícola exportador. Las nuevas inversiones y la mayor utilización de la capacidad instalada han hecho posible que a partir de 1962, los productos manufacturados mejoran su posición. Sin embargo, es preciso reconocer que por razones de saturación y por otros factores que atentan contra la seguridad del mercado regional, la oportunidad de realizar mayores ventas en esta área se vuelven cada vez más limitadas.

#### 4 - Análisis de las Importaciones

Como ha quedado demostrado, es una realidad que los precios de las importaciones han crecido más rápidamente que los correspondientes a las exportaciones. El valor de las importaciones ha presentado

un crecimiento acumulado anual del 8.5% y el de los volúmenes el de 11.2%, indicando una mayor ventaja sobre ventas del país al exterior.

Para controlar los volúmenes importados, el país ha adoptado la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA) quien clasifica los bienes bajo la siguiente consideración: productos alimenticios, bebidas y tabaco, materiales crudos no comestibles, aceites y mantecas de origen animal y vegetal, productos químicos, artículos manufacturados, maquinaria y material de transporte y animales vivos n.e.p. y transacciones especiales.

Los respectivos crecimientos, durante el período que se analiza, fueron tal como sigue:

Cuadro No. 6

Tasas de crecimiento acumulativo anual por grupos de importaciones  
(Valor en miles de colones)

<u>Grupo de bienes importados</u>	<u>1961</u> <u>Valor</u>	<u>1969</u> <u>Valor</u>	<u>Crecimiento</u> <u>%</u>
Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	3.357	8.215	11.8
Productos químicos	48.524	114.736	11.4
Artículos manufacturados	93.935	189.044	9.2
Maquinaria y material de transporte	58.676	101.697	7.1
Materiales crudos no comestibles	22.737	37.751	6.6
Productos alimenticios	40.740	66.672	6.3
Bebidas y tabaco	3.705	4.435	2.3
Animales n.e.p. y transacciones especiales	14.000	96.000	27.2

FUENTE: Basado en los datos de Revista Banco Central de Reserva de El Salvador (Nov. 1966 y Oct. 1970).

Se destacan por su ritmo de crecimiento, los aceites y mantecas, los productos químicos y los productos manufacturados en contraste con los productos alimenticios y bebidas y tabaco que marcaron los menores crecimientos.

El Cuadro No. 7 describe la evolución de la estructura del valor en cada uno de los grupos, indicando en algunos de ellos implícitamente, el grado de sustitución operado en sus respectivas importaciones. Así, las bebidas y tabaco, los productos alimenticios, la maquinaria y material de transporte y los materiales crudos no comestibles han indicado sensibles medidas de sustitución para 1969 donde su participación porcentual en el valor total importado bajó objetivamente con relación a 1961.

Cuadro No. 7

Evolución histórica de la estructura en valor de las importaciones  
(1961 - 1969)

Años	Productos Alimentic. % Valor	Bebidas y Tabaco % Valor	Mats. Crudos no Comestib. % Valor	Aceites y Mantecas de Orig. Anim. y Veg. % Valor	Productos Químicos % Valor	Artículos Manufact. % Valor	Maquinaria y Material de Transp. % Valor
1961	14.8	1.3	8.3	1.2	17.7	34.5	21.5
1962	17.1	1.1	8.0	1.5	16.0	22.1	22.9
1963	15.2	0.9	10.0	1.0	16.8	32.0	23.2
1964	13.3	0.7	8.0	0.7	19.5	32.3	25.6
1965	13.9	0.6	7.3	1.0	16.7	32.9	27.4
1966	13.6	0.8	7.4	1.9	16.9	33.9	25.5
1967	12.2	1.0	7.3	1.5	18.5	34.6	24.9
1968	14.2	0.9	8.9	1.8	19.9	35.5	18.8
1969	12.8	0.8	7.2	1.6	22.0	36.2	19.5

Fuente: Revista B.C.R. (Nov. 1966 y Oct. 1970)

Para finalizar el breve análisis de las importaciones, se calcula para 1969 el coeficiente de dependencia de El Salvador para con el resto del mundo, relacionado el valor del total importado con el Producto Nacional Neto a precios de factores. El cálculo indicó una abertura hacia el exterior del 25.14%.

## 5 - Indices de Comercio Exterior

Los índices de comercio exterior reflejan más concretamente las variaciones y tendencias del comercio internacional de los países. Aún cuando la información que de ellos se obtiene es de carácter general y aproximado, su examen es siempre útil especialmente cuando se quiere fundamentar políticas comerciales que se encaminan a mejorar los resultados en el balance comercial, balanza de pagos y en el Ingreso Nacional.

Los indicadores que aquí se examinan son los más usados en este tipo de análisis, siendo ellos: la relación de precios de intercambio, la capacidad para importar y el efecto absoluto de la relación de precios de intercambio.

### a) Relación de precios de intercambio

Este índice viene a ser un coeficiente por el cual se comparan los precios medios de los productos exportados e importados.

Para el caso de El Salvador los resultados fueron los siguientes:

Cuadro No. 8

El Salvador: Términos de intercambio (Ir) 1/

$$Ir = \frac{Ivux}{Ivun} \quad (\text{Base } 1965 = 100)$$

<u>Años</u>	<u>Ir</u>
1961	91
1962	83
1963	91
1964	97
1965	100
1966	108
1967	91
1968	91
1969	87

---

1/ Cálculos sobre datos del Banco Central de Reserva

A excepción de 1966, los términos de intercambio han sido desfavorables para el país, lo que viene a confirmar especialmente el deterioro de los precios de los productos tradicionales de exportación.

La bondad, en este sentido, de la relación para ese año, se explica al observar que por 566.383 toneladas exportadas se percibió un valor de 518.1 millones y por 1.205.754 toneladas importadas solamente se pagó 559.8 millones de colones. La situación para los demás años del período fue de hecho deficiente.

b) Poder de compra de las exportaciones

La repercusión de la tendencia de los términos de intercambio sobre el poder de compra externo es indudable, ya que cuando el índice baja, significa que con el mismo volumen de exportaciones el país no puede obtener el mismo volumen de importaciones. De ahí que la capaci

dad efectiva de financiar las importaciones por medio de las exportaciones, depende del volumen de éstas y de la evolución de la relación de precios de intercambio.

Las diferentes capacidades para importar de El Salvador a través de los ingresos generados por sus exportaciones aparecen en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 9

El Salvador: Poder de compra de las exportaciones 1/

(Miles de Colones)

$XD = \bar{X}$  (Ir)

<u>Años</u>	<u>XD</u>
1961	300.347
1962	377.096
1963	406.970
1964	454.611
1965	471.771
1966	520.511
1967	512.448
1968	541.158
1969	505.646

---

1/ Cálculos sobre datos del Banco Central de Reserva.

Los aumentos en el poder de compra fueron procurados, más por los incrementos en los volúmenes exportados que por el efecto de la relación de precios de intercambio, situación que quedó claramente demostrada al tratar las exportaciones e importaciones por separado.

c) Efecto absoluto de la relación de precio de intercambio

Mediante la aplicación de este indicador será posible apreciar los impactos favorables y desfavorables que nuestro comercio exte

rior ha procurado a la economía durante el período analizado.

Cuadro No.10

Efectos absolutos de los términos de intercambio 1/  
sobre la economía nacional

(En miles de colones)

$$R = XD - \bar{X}$$

<u>Años</u>	<u>R</u>
1961	- 29.705
1962	- 77.237
1963	- 40.250
1964	- 14.060
1965	0.000
1966	38.556
1967	- 50.682
1968	- 53.521
1969	- 75.556

---

1/ Cálculos sobre datos del Banco Central de Reserva.

En términos generales los resultados de nuestro comercio internacional es desfavorable. El ingreso nacional no ha podido ser aumentado en este concepto a excepción de 1966 que fue posible ampliarlo en 38.6 millones de colones.

6 - Incidencia del Comercio Exterior en la Balanza de Pagos

El Cuadro No. 11 presenta una comparación entre los saldos netos obtenidos del Balance Comercial y los créditos o débitos netos de la Balanza de Pagos que permitirán objetivizar las incidencias de las relaciones comerciales sobre el total de operaciones que registra dicha Balanza.





Cuadro No. 11

Incidencia de los resultados del comercio sobre la  
Balanza de Pagos de El Salvador

(Miles de colones)

Años	Balanza Comercial Saldos	Balanza de Pagos Créditos o Débitos Netos
1961	+ 25.9	- 16.5
1962	+ 20.8	+ 14.1
1963	+ 5.2	+ 35.0
1964	- 32.6	+ 10.2
1965	- 29.6	+ 23.7
1966	- 77.7	- 26.5
1967	- 41.7	- 4.3
1968	- 4.5	- 23.3
1969	- 16.4	- 23.3

FUENTE: Revista Banco Central de Reserva (Nov. 1966 y Oct. 1970)

De 1961 a 1963 la incidencia de la Balanza Comercial fue favorable para la Balanza de Pagos, para el primer año (1961) coadyuvó a disminuir el saldo negativo obtenido en ese año. A partir de 1964, hasta el final de la serie, su efecto fue en su totalidad negativo, especialmente en 1966 donde se operó el mayor déficit del período.

7 - Causas y efectos que han determinado las variaciones en la Balanza Comercial

En principio, el saldo neto en Balanza Comercial está dado por la diferencia entre los valores de los productos exportados e importados, razón por la cual ha de buscarse dentro del origen de esas magnitudes, las causas de la variación y el correspondiente efecto en

el Balance Comercial y, de hecho, en la economía en su conjunto.

a) Causas de las variaciones en nuestra Balanza Comercial

Los resultados en esta Balanza provienen, en primer término, del comportamiento de los precios de los productos transados y, estos a la vez, de la naturaleza y composición de las exportaciones e importaciones. De tal manera que el examen sobre esas condiciones planteará las causas de la tendencia desfavorable ya puntualizada.

En el campo de la naturaleza y composición de las exportaciones se tiene, por una parte, que el modelo de la economía salvadoreña ha venido siendo, en términos generales, de un "crecimiento hacia afuera", caracterizado por una marcada especialización en la producción de ciertos productos primarios de exportación (café, azúcar, algodón y camarón), practicándose en ellos avanzadas formas de explotación capitalista dejándose al margen otros rubros, del mismo origen, que ofrecen algunas perspectivas en los mercados mundiales. Por otra parte, dentro del mismo modelo, ha sido mínima la participación del sector industrial en la actividad exportadora (especialmente para países fuera de la Región Centroamericana), lo que ha contribuido al mayor predominio, dentro del escaso grupo de bienes exportables, de los productos primarios, que se venden a más bajos precios con relación a los industrializados. De la observación anterior se plantea una de las causas de la presente variación desfavorable, la que puede sintetizarse: "como escasa diversificación de exportaciones, agravada por el relativo estancamiento de la demanda externa de los productos primarios y el persistente deterioro de sus respectivos precios en el mercado mundial".

En el área de las importaciones se cuenta para El Salvador

un alto grado de dependencia externa, situación que se explica en la estrechez territorial y en el efecto del proceso de industrialización, que viene presionando al sistema a importar materias primas, productos semielaborados, bienes de capital y, por su parte, bienes de consumo (incluidos los de tipo de lujo) que aún no se producen en el país. En la composición de estas importaciones han predominado los artículos manufacturados cuyos precios, por ese mismo hecho, son superiores respecto a los de los bienes exportados, indicando así otra causa de la condición desfavorable.

b) Efectos en la Balanza Comercial y en la Economía en su conjunto

Un comercio donde en las exportaciones prevalecen las materias primas y en las importaciones los productos industrializados, caso de El Salvador, es natural que los resultados desfavorables se inclinen, indiscutiblemente, a este país.

El efecto negativo en la economía se analiza a través de la Balanza de Pagos, ya que las importaciones y exportaciones de mercancías en conjunto con los pagos hechos y recibidos por concepto de servicios internacionales y las remesas y entradas de remuneraciones de factores, forman parte del Balance de operaciones corrientes, el que en los casos negativos significa que los bienes y servicios exportados y las remuneraciones recibidas no fueron suficientes para cubrir los pagos de las importaciones sumadas al gasto que ocasiona la remesa de remuneraciones. En esas circunstancias y en el caso de El Salvador, a partir de 1966 (saldos negativos en operaciones corrientes), ha tenido que aumentar sus deudas con el exterior mediante la entrada de capitales de

riesgo o de préstamo y/o posiblemente, recurrir a la liquidación de sus reservas en divisas y oro, con su consecuente efecto en la Economía Nacional.

En vista de lo anterior y como una forma de mejorar la situación en el área del Balance Comercial, es indudable que sea, en parte, sobre las exportaciones el recargo de la política comercial a seguir, ya que es urgente e impostergradable para el país, obtener verdaderos frutos de su comercio exterior, y ello se obtendrá cuando exista una verdadera diversificación de sus exportaciones.

## CAPITULO II

### LA POLITICA COMERCIAL UNA NECESIDAD PARA FOMENTAR LAS EXPORTACIONES Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS

El capítulo anterior dejó en claro la condición precaria en que se viene realizando nuestro comercio exterior. Por una parte se comprobó el persistente deterioro de los términos de intercambio y por otra la escasa diversificación de las exportaciones hacia los mercados internacionales no centroamericanos.

Después de ese análisis corresponde ahora encontrar las causas que en una u otra forma ha venido frenando su expansión para que luego establecidas se tomen de base para orientar las posibles medidas que habrán de corregirlas. En persecución de ese fin se reúnen los obstáculos bajo dos órdenes fundamentales: obstáculos internos que afectan la oferta de productos de exportación y obstáculos externos que limitan la demanda externa.

Dentro del primer grupo se mencionan por un lado, los de carácter estructural, tales como las limitaciones básicas de infraestructura, la limitación en la técnica y la escasez de mano de obra calificada; y por otro los de tipo institucional, que se refieren a la carencia de instrumentos que hayan permitido a la política comercial desarrollarse a un ritmo seguro y adecuado. Ambos problemas por su carácter interno deberán ser resueltos mediante medidas internas.

En lo que se refiere al campo externo, los obstáculos presentan una mayor complejidad ya que, las limitaciones que de ello proviene obedecen a medidas de política aplicadas por otros países y, que por

lo tanto, serán medidas con efectos hacia el exterior las que tenderán a solucionarlas.

En apartados posteriores se analizarán con algún detenimiento los diferentes tipos de obstáculos que han venido frenando la expansión de nuestro comercio; por ahora interesa más que todo, plantear el problema comercial de El Salvador y tratar de declinar el camino que pueda ser factible seguir con el objeto de mejorarlo.

En atención a eso se tiene que el país frente a los obstáculos que han venido frenando su comercio así como ante el alto grado de dependencia externa y el mercado mundo competitivo en que actualmente se desenvuelve, no le queda otra alternativa, en materia de ampliación de sus exportaciones, que adoptar las medidas necesarias para poder aumentar sus exportaciones actuales y estar en condición de penetrar ventajosamente en nuevos mercados.

En cuanto al mejoramiento de sus términos de intercambio, deberá de aceptar que en cuestiones de ventas al exterior, no sólo interesa exportar las mayores cantidades, sino que también debe procurar negociar a los mejores precios, y eso podrá conseguirse, entre otros requisitos, cuando el precio FOB es de competencia y cuando se conoce y se ha seguido de cerca las tendencias y exigencias de los mercados seleccionados. De tal manera, que cuando se disponga de una información completa que fundamente los planes de producción para el exterior y se haga acompañar, además, de una bien orientada campaña de ventas, el país podrá estar en alguna condición de exportar más, producir más y la economía, por consecuencia lógica, percibir mayores ingresos por concepto de exportación.

Para llegar a esos resultados, que tanto beneficiarían a la Economía Nacional, se torna necesario orientar en un cauce adecuado las funciones y objetivos de una política comercial que a fondo sea diferente a la política tradicional, la que a todas luces y a juzgar por los resultados antes señalados, ha sido para la época actual totalmente ineficaz.

Como el título del capítulo lo indica, se persigue encontrar una tónica de política comercial cuyas funciones y objetivos se adaptan a la realidad del país, es decir que tome en cuenta sus limitaciones actuales y los recursos que de una manera inmediata puede disponer. Para disponer de suficientes elementos de juicio, será necesario partir en primer término de un concepto, para luego buscar dentro de la evolución histórica de las relaciones entre países, una estrategia de política comercial que se adapte a esa realidad prevaleciente. En atención a este razonamiento, se presenta en primer lugar un concepto y luego un breve análisis de los cambios en la política comercial frente a la evolución del comercio internacional a partir de la época del liberalismo.

#### 1 - Concepto de política comercial

De la política comercial se puede decir que es una rama de la política económica que reúne un conjunto de medidas a las cuales recurren los estados, para tratar de mejorar las relaciones comerciales externas de sus países.

2 - La política comercial durante el multilateralismo del comercio internacional

La época del multilateralismo del comercio se caracterizó por un sistema de libre cambio y competencia, cuyo ejercicio llegó a propiciar el ensanchamiento del Comercio Mundial y a sentar las bases de la especialización internacional de la producción.

Fue precisamente en esa época en que El Salvador estructuró su sector exportador.<sup>1/</sup> Por el año de 1859 se comprendió que las tierras y clima eran favorables para el cultivo del café y que su explotación podría llegar a ser una buena fuente de ingresos provenientes del exterior; tal explotación procuraba ya en 1879 alrededor de 48% del valor total percibido por exportaciones. Esta fue una visión oportuna (tomando en cuenta las condiciones de la época y el grado de desarrollo), pues el añil por esos años, comenzaba su proceso de declinación en la demanda mundial y el café venía a ser el sustituto adecuado, tomando en cuenta la demanda externa y las condiciones agrícolas nacionales. El Salvador, pues, consolidó en ese período de libre comercio, aún cuando en carácter de monocultivista, su sector exportador, el que hasta hace muy corto tiempo, ha sido su principal fuente de divisas del exterior.

El período del multilateralismo logró mantenerse hasta principios del presente siglo.

---

<sup>1/</sup> Dr. Abelardo Torres: "Apuntes de Historia Económica de El Salvador" ..



### 3 - Cambios en el comercio internacional 1/

La época floreciente del comercio mundial se vió afectada por las consecuencias políticas y económicas que engendraron los conflictos bélicos y la estruendosa depresión de los años treinta. En ese período los países del mundo a la vez que buscaban la manera de agruparse adoptaban medidas de defensa comercial, buscando tenazmente, los menos desarrollados, la manera más rápida de industrializarse. Tal comportamiento de las naciones vino a modificar de fondo el funcionamiento de la economía internacional antes existente.

Los países desarrollados orientaban su política comercial bajo una tendencia imperialista que, en todo caso, no podrían coincidir con los lineamientos que pudieran favorecer a largo plazo el crecimiento del comercio, especialmente el que corresponde a las áreas sub-desarrolladas.

Las medidas que adoptaron esos países han venido discriminando generalmente las importaciones de productos elaborados y favoreciendo comparativamente las compras de materias primas; por otra parte, otorgan subsidios a la exportación de manufacturas que compiten con los que producen los países de menor desarrollo, adoptando además prácticas restrictivas de índole no arancelaria tales como impuestos internos, que vienen a encarecer artificialmente las compras que bien podrían hacerse ventajosamente en estas áreas; así como prácticas de sistemas de cuotas o preferencias a la importación, que tienden a vincular la producción de los países favorecidos con sus respectivos mercados, creando con ello comportamientos rígidos dentro de las corrientes del comercio internacional. Finalmente otro factor que ha venido afectando la es-

1/ "Algunos aspectos de política comercial centroamericana - décimotercera reunión México, D. F. 15 a 20 de diciembre de 1967 - CEPAL"

estructura y tendencia del comercio ha sido la formación de bloques económicos o asociaciones de integración, que sólo agilizan los intercambios entre los estados miembros y las naciones asociadas.

Hasta el momento no existen normas generales a nivel mundial que regulan estas relaciones económicas entre los países y que tomen a decuadaamente en cuenta las aspiraciones e interés de cada uno; por esa razón se ha venido dando en forma inconexa y aisladas ciertas medidas que, aún cuando en algunos casos persiguen favorecer las exportaciones, en la práctica han carecido de la coordinación necesaria causando perjuicio a las economías más débiles obstaculizando la expansión del comercio.

Para concretar los obstáculos externos que afectan las exportaciones de El Salvador, se examinarán las políticas comerciales de los principales centros importadores; analizando por separado los que afectan a los productos primarios y los que limitan la expansión de los elaborados o semielaborados. Pero antes de llegar a ese análisis es importante recalcar que han sido precisamente los efectos de esas políticas las que, en parte, han obligado al país a participar en su Comercio Exterior como un país más proveedor de materias primas; condición que le ha significado su precaria situación respecto a esos países industrializados.

a) Obstáculos a la exportación de los productos primarios

Por ser el café, el algodón y el azúcar los principales de exportación de El Salvador, serán esos productos los que se tomarán para examinar su situación dentro de la competencia internacional.

Así tenemos el caso del Mercado de Café en los Estados Unidos que ofrece mayores ventajas a nuestras exportaciones en comparación a los mercados de la Comunidad Económica Europea la que ha venido aplicando, a partir de la crisis de los años treinta, discriminaciones y restricciones que frenan la entrada de este producto en dichos mercados. La facilidad en el mercado norteamericano se debe principalmente a la ausencia de estas medidas y los considerables aumentos en el consumo interno.

Dentro de los países de la Comunidad Europea, que mayormente frenan nuestras exportaciones se encuentra Francia, cuyas limitaciones no obedecen a medidas tarifarias sino más bien a medidas discriminatorias cuantitativas que aplica de acuerdo al país de origen.

En el caso del Reino Unido el instrumento discriminatorio ha sido, especialmente, la tarifa arancelaria, aún cuando desde el período de post-guerra aplica también restricciones cuantitativas.

Además de los efectos provenientes de las medidas de política comercial seguidos por los países industrializados, se debe adicionar las fluctuaciones con carácter descendente de los precios, lo cual ha ocasionado graves problemas a la economía del país; aparte de esa baja en el mercado mundial existe otro problema que ha perjudicado nuestras exportaciones y, es el precio subvencionado que el café africano viene recibiendo de Francia, medidas que le ha favorecido para competir ventajosamente, con relación a nuestro país, en el mercado norteamericano. Finalmente toda exportación de café efectuada por los países miembros del Comercio Internacional del Café de 1968, debe estar sujeta a las limitaciones que prescribe dicho convenio, siendo una de esas

limitaciones las cuotas anuales de exportación asignadas a cada país productor.

El algodón y el azúcar constituyen productos que se exportan hacia áreas desarrolladas como subdesarrolladas.

La producción de algodón en Estados Unidos es beneficiada por la política de subsidios de ese país, alcanzando su producción niveles mayores sobre el consumo interno lo que ha dado origen a excedentes que se destinan al mercado mundial, llevando consigo precios subsidiados que irán a afectar, entre otros, nuevas ventas de algodón en el exterior.

Por su parte el Reino Unido y los países de la Comunidad Económica Europea no se reportan como productores importantes de algodón, importando los complementos sin restricciones ni discriminaciones de alguna consideración. Esa situación ha permitido al país aumentar su producción a pesar de los efectos de la política de los Estados Unidos que vienen subsidiando dicha producción.

La situación del azúcar en relación al mercado norteamericano es considerablemente diferente; este país con su producción no alcanza a cubrir su respectivo consumo por lo que complementa a través de importaciones reguladas por el sistema de cuotas, siendo el objetivo el de facilitar la compra a precios más altos que los que producen en el mercado internacional con el fin de equipararlos con los costos más elevados de su producción interna. El azúcar es, pues, el único producto de exportación nacional que goza de tratamiento preferencial mediante la cuota asignada por ese país desarrollado. Dicha cuota ha sido un poco mayor a partir de 1960, año en que Cuba reestructuró sus ven-

tas hacia el mercado de la URSS.

El Reino Unido es un fuerte importador de este bien, pero únicamente otorga tratamiento preferencial a los países del Commonwealth a través de cuotas con especificación de volúmenes y precios por lo tanto, es de difícil penetración para nuestras exportaciones.

Los países de la Comunidad Económica Europea solamente son eventuales importadores que sólo las realizan para cubrir déficit especialmente en los casos de malas cosechas.

Finalmente, en relación a este producto, se encuentra en vigencia un convenio internacional del azúcar, al cual aún no pertenece El Salvador y que tiene por finalidad controlar la producción de los países asociados para evitar fuertes fluctuaciones en los precios internacionales.

Dentro de este convenio participan tanto los países productores como los consumidores, realizándose las exportaciones mediante cuotas previamente fijadas a cada país miembro exportador.

Por lo visto, los productos tradicionales de exportación están afectados por numerosos factores relacionados principalmente con restricciones y discriminaciones que vienen aplicando los países desarrollados. Tal presencia de esos obstáculos y su consecuente efecto en la economía nacional, justifica desplegar esfuerzos hacia la diversificación de las exportaciones, especialmente en lo que corresponde al campo de las manufacturas, las que mediante estímulos coordinados podrán llegar en un corto plazo a proporcionar resultados satisfactorios.

b) Obstáculos a la exportación de productos manufacturados

Por pretenderse diversificar las exportaciones mediante nuevas líneas que incluyen artículos elaborados, se examina a continuación la naturaleza y magnitud de los obstáculos a que pueden estar expuestas tales exportaciones; en ese sentido el país se encontrará frente a una serie de obstáculos y barreras artificiales de importación y medidas distintas que irán de acuerdo del país de que se trate.

Los obstáculos que aquí se examinarán corresponde a: Niveles arancelarios, restricciones cuantitativas, efectos del comercio estatal, Dumping y subsidios y, otras prácticas comerciales restrictivas o discriminatorias.

Niveles arancelarios

En la aplicación de los niveles arancelarios es casi característica generalizada la progresividad del gravamen según sea el grado de elaboración de los productos. Así los niveles son generalmente altos para los productos semielaborados y progresivamente mayores para los elaborados o finales, alcanzando, en muchos de los casos, niveles que se tornan prohibitivos a la exportación aún para aquellos países productores cuya industria es altamente eficaz.

Restricciones cuantitativas

La aplicación de restricciones cuantitativas a la importación de ciertos productos manufacturados por los países desarrollados se apoya en algunos casos en razones de Balanza de Pagos, como es el caso del Japón, Dinamarca, Nueva Zelandia, Sur Africa; y en otros por prevenir que la importación irrestricta de manufacturas podría originar desquiciamientos al mercado local perjudicando consecuentemente la indus-

tria nacional. Aún cuando el número de productos afectados por este tipo de restricciones no es muy grande si representan medidas que se interponen a la liberalización del comercio, que dejan la impresión en los países en desarrollo de que no existe base segura para dedicar esfuerzos a la diversificación de sus exportaciones.

Comercio estatal:

El poder absoluto que algunas empresas estatales para determinar las fuentes de abastecimiento pueden causar problemas en el sentido de ejercer un monopolio que puede traer efectos que influyen sobre la orientación de las corrientes del comercio.

El número de productos que estas empresas importan son un tanto reducidos y que por lo general se refieren a productos sin elaborar o semielaborados, lo que viene a restar oportunidad a los países de exportar productos manufacturados. Dentro de estos artículos se pueden mencionar el tabaco y los aceites vegetales.

Subsidios y dumping:

Las posibilidades de exportar productos elaborados de un país en desarrollo como El Salvador, no sólo depende de las medidas que adopte el país importador sino que también de las prácticas que sigan terceros países.

La producción y distribución subsidiada de algunos países lo colocan en posición ventajosa, permitiéndoles en igualdad de condiciones vender a precios inferiores a que puede vender otro no subsidiado.

Otros casos los países pueden competir con mayor ventaja a través de la adopción de precios diferenciales para los productos de exportación cuando el exportador desea mantener una posición segura en

el comercio exterior.

Solamente en muy pocos países se han adoptado normas legales contra el dumping, pues cuando la industria de un país importador no resulta afectada tal país no muestra el menor interés en reprimirlo, ni aún cuando se entera que afecta a otros. Así se tiene que en estos últimos años ningún país ha adoptado medidas para suprimir o sancionar esta práctica.

Otras prácticas comerciales restrictivas o discriminatorias:

Estas otras prácticas aún cuando no afectan al comercio en forma global, sí obstaculizan la comercialización de ciertos productos.

Estas restricciones se aplican generalmente a productos alimenticios mediante las reglas de inspección sanitaria, cuarentenas, marcas, etc. que se extienden algunas veces a productos elaborados tales como quesos, margarinas, aceites vegetales, etc. Las marcas se ha usado en muchos casos como una medida discriminatoria para restringir la introducción de los productos provenientes de determinado país.

Al finalizar este breve examen de los frenos que impiden la fluidez del Comercio Internacional, se presentará en el apartado que sigue los esfuerzos que los países han venido efectuando para lograr su liberalización.

4 - Nuevo rumbo de la política comercial

A partir de los primeros años posteriores a la segunda guerra mundial, las naciones se han empeñado en sentar nuevas bases que sustenten la liberalización del Comercio Internacional. En ese sentido, se vienen adoptando acuerdos multinacionales y creando instituciones de



fomento del intercambio tales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco de Reconstrucción y Fomento, el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) y más recientemente, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Todas estas actividades vienen a indicar un nuevo derrotero en el campo de la política comercial internacional.

Para presentar objetivamente la inquietud por liberar el Comercio Mundial, se incluyen los objetivos contenidos en el primer documento que intentó reorganizarlo; se trata de la Carta de La Habana firmada en 1948 por 53 países pero que no logró su vigencia por no haber alcanzado el número necesario de ratificaciones. El objetivo fundamental de este documento era el de estructurar el comercio exterior en tal forma que promoviera el desarrollo económico de todos los países y propendiera a la elevación general de los niveles de vida en el mundo.

Estos objetivos estaban inspirados en la idea de que al abrirse el mercado mundial a todos los factores de producción y garantizarse la libre circulación de los bienes, podría esperarse un considerable mejoramiento del bienestar general, a condición de que un sistema de cooperación internacional velase por el desarrollo económico de los países débiles.

Es bueno recalcar que dentro del contenido de dicho documento prevaleció en todo momento el principio de multilateralidad mundial y la creación de un instrumento poderoso de colaboración internacional, dotados de facultades para promover la integración de las economías débiles al conjunto mundial.

El GATT que es en la actualidad el organismo preponderante

en cuestiones del Comercio Internacional, tomó en parte los lineamientos de este documento los que con la lucha de la UNCTAD podrá llegarse, a no muy largo plazo, a resolver los problemas que obstaculizan la liberalización.

Sin embargo, en lo que corresponde al GATT, fue institucionalizado por los países industrializados, específicamente para resolver entre sí sus problemas y, aún cuando en los últimos años han mostrado progresos para atender las demandas de los países en desarrollo, está muy lejos de constituirse en el foro universal adecuado para que estos puedan resolver sus dificultades. De tal manera que la UNCTAD viene a ser en el momento el único foro universal de estudio y debate de los problemas vinculados al comercio exterior y el financiamiento del desarrollo económico con que cuentan los países en desarrollo.

Por la importancia que para nuestro país reviste la lucha en conseguir mejores condiciones de comercio con países desarrollados se verá a grandes rasgos los planteamientos que las naciones en desarrollo presentan, especialmente, en la segunda UNCTAD 1/

La carta de Alta Gracia fue la base de la posición de los países en desarrollo en la primera UNCTAD. En dicha carta se estructuraron los planteamientos concretos a los países industrializados, documento sin el cual hubiera sido difícil conciliar las posiciones e intereses divergentes de tan gran número de países en desarrollo de diferente idioma, sistemas políticos e institucionales, cultura y, fundamen-

---

1/ Bases para la participación de Centroamérica en la segunda UNCTAD.

talmente, diferente grado de desarrollo económico y con productos competitivos en el Comercio Internacional.

El frente unido de los países en desarrollo constituyó el elemento básico de la estrategia en la primera UNCTAD, y al facilitar el diálogo con los países industrializados permitió llegar a los resultados concretos expresados en el Acta Final de la Conferencia y lograr la institucionalización de la Secretaría Permanente de la UNCTAD y la Junta de Comercio y Desarrollo.

En el mes de octubre de 1967 tuvo lugar en Argel, la reunión de todos los países en desarrollo para definir una posición común frente a los países industrializados en la segunda UNCTAD. La carta del Tegucigalpa (posición de los países latinoamericanos), la Declaración de Bangkok (adoptada por los países asiáticos) y, la Declaración de Argel (adoptada por el Grupo Africano) sirvieron de base para las discusiones que sobre los distintos temas de la segunda UNCTAD tuvieron lugar en dicha reunión.

Dentro de las proposiciones concretas adoptadas y que están dentro del marco del presente trabajo, se mencionan:

a) Medidas que deberían adoptarse para incrementar las exportaciones de los productos básicos a los países desarrollados de economía de mercado: 1- Supresión de los impuestos a la importación y al consumo de los productos básicos tropicales que no se producen en los países desarrollados, ya sea que se importen en su forma natural o con procesos industriales agregados como los de conservación, deshidratación, aserramiento o laminado. 2- Reducción de los gravámenes a la importación de productos básicos que exportan los países en vías de desa

rrollo pero que también se producen en los países desarrollados. 3- Alternativamente, en los casos en que no sea posible la eliminación total del impuesto, ya sea éste de importación o al consumo, parte del monto debería ser restituido o usado en beneficio de los países exportadores.

4- Obligación de no imponer restricciones no arancelarias a los productos básicos que no se producen en los países desarrollados, y reducción de los existentes para los que se producen en estos países de acuerdo a una fórmula que permita una distribución equitativa de los mercados entre la producción interna y la de los países en desarrollo. En todo caso, parte de los aumentos en la demanda interna de estos productos debería reservarse a la producción de los países en desarrollo.

5- Debería procederse a la revisión de las políticas de subsidios a la producción agrícola u otras de efecto equivalente que limitan las posibilidades de exportación de los países en vías de desarrollo, y que son la causa de la imposición de restricciones cuantitativas a la importación.

6- Inclusión en los acuerdos sobre productos básicos de cláusulas de garantía de acceso a los mercados de los países desarrollados.

7- Tomar en cuenta, para la distribución de cuotas de exportación en los acuerdos de productos básicos y para la de cuotas de importación en las regulaciones internas de los países desarrollados la condición de los países de menor desarrollo relativo.

8- Eliminación de las preferencias discriminatorias a favor de algunos países en desarrollo en los mercados de algunos países desarrollados.

9- Estabilización de precios remuneradores y equitativos por medio de acuerdos internacionales de productos básicos. Para la determinación de estos precios debe tenerse en cuenta el poder adquisitivo de las exportaciones en relación

con las necesidades de importación de los países en desarrollo. 10- Es establecimiento de un mecanismo para la colocación de excedentes de productos que afecten las exportaciones de los países en vías de desarrollo. Podría también pensarse en fórmulas que permitan una adecuada com pensación para los países que sufran perjuicios a consecuencia de acciones de esta naturaleza. 11- Extensión de las ventajas que pudieren haber surgido de la Rueda Kennedy a todos los países en vías de desarrollo, sean o no miembros del GATT.

b) Medidas que deberían adoptarse para incrementar las exportaciones de productos básicos a los países desarrollados de economía centralmente planificada: 1- Adopción de políticas de importación que contemplen incluir en sus planes, la adquisición de productos básicos de los países en vías de desarrollo. 2- La medida anterior combinada con un sistema de precios internos que estimule el consumo. 3- Flexibilidad de los acuerdos bilaterales de compensación de pagos, de manera que un porcentaje de los pagos por concepto de exportaciones al país más desarrollado pueda usarse para compras en terceros países.

c) Medidas para incrementar el comercio de productos básicos entre países en desarrollo: Los países en desarrollo deberían concederse entre sí, ventajas arancelarias para incrementar el comercio de productos básicos entre ellos.

d) Expansión y diversificación de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas:

1- Régimen de preferencias en los países de economía de mercado para productos industriales provenientes de países en desarrollo.

Establecimiento de un plan general de preferencias que otor-

garán todos los países desarrollados en favor de todos los países en desarrollo, no discriminatorio y no sujeto a reciprocidad, para el acceso de manufacturas y semimanufacturas provenientes de estas últimas, en un régimen de franquicia aduanera, no sujeto a contingentes o a barreras no arancelarias de cualquier otra índole. Solamente quedarán excluidos del sistema aquellos productos que se determinen como "Críticos" o "sensibles" para cada país desarrollado, considerados éstos individualmente, para los cuales se podrán establecer cupos o contingentes tarifarios.

Asimismo, se podrá contemplar el establecimiento de cláusulas de salvaguardia por parte de los países desarrollados, en cuya virtud se podrían establecer limitaciones cuantitativas temporales en caso de que las importaciones beneficiadas por el régimen de preferencias provoque la desorganización del mercado del país desarrollado en algunas industrias importantes del mismo.

El sistema preferencial tendrá un plazo limitado, pero que asegura la posibilidad de aprovechamiento efectivo del mismo, en el tiempo, por parte de todos los países en desarrollo, de manera que los países de menor desarrollo relativo en su oportunidad cuando estén en capacidad de concurrir al mercado internacional de manufacturas, tengan acceso preferente al mercado de los países industrializados.

Se deberá dotar un organismo adecuado dentro de la UNCTAD para la aplicación y supervisión del sistema de preferencias y en especial para la determinación de las listas de productos industriales de interés actual o potencial para los países en desarrollo, y su identificación en los sistemas arancelarios de los países desarrollados; ade

más este organismo tendrá a su cargo la calificación de los productos "críticos" o "sensibles" y la determinación del concepto de "Desorganización de mercado" o "industria importante" en el caso de que sean invocadas por algún país desarrollado para solicitar la introducción de cuotas o contingentes. Asimismo, dicho organismo elaborará los criterios para la fijación de los cupos o contingentes.

También deberá fijar el plazo de duración de las preferencias del sistema para evaluar sus resultados, determinar los problemas que presente su aplicación y propondrá las medidas correctivas o complementarias del caso.

Por último, determinará los criterios con arreglo a los cuales se clasificarán dentro de cada área subdesarrollada (América Latina, Africa y Asia-Oceanía) a los países de menor desarrollo económico relativo.

Dichos países quedarían exceptuados de las limitaciones que pudieran surgir por la ampliación de los cupos o contingentes tarifarios, salvo que se determine en el caso de "desorganización del mercado", que las importaciones provenientes de algún país de menor desarrollo relativo hayan contribuido a provocarla. Asimismo, en el contexto de programas regionales o sub-regionales de integración económica y de cooperación técnica o financiera, se deberá contemplar una mayor duración del tratamiento preferencial, incluido el arancelario en favor de los países de menor desarrollo relativo, por parte de los demás países en desarrollo, para la creación de industrias orientadas a la expansión y para el fomento de las exportaciones, a fin de que puedan hacer un aprovechamiento efectivo del sistema.

Las preferencias verticales otorgadas por algunos países o grupos de países desarrollados en favor de productos de algunos países en desarrollo deberán ser absorbidas por el sistema general de preferencias no discriminatorio. Al efecto, se contemplará para aquellos países que actualmente gozan de dichos sistemas preferenciales discriminatorio, el otorgamiento de compensaciones equivalentes a los beneficios eliminados.

2- Medidas para incrementar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas a los países desarrollados de economía centralmente planificada:

a) La inclusión en los programas de importación de los países de economía centralmente planificada de cupos mínimos crecientes de importaciones de productos manufacturados y semimanufacturados de los países en desarrollo. Dichos programas deberán hacerse conocer con antelación suficiente al organismo previsto para que los países en desarrollo puedan ajustar adecuadamente sus planes de producción. b) Posibilidad de pagar equipos industriales con productos elaborados por estos equipos.

3- Medidas para incrementar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo.

Al margen del sistema preferencial, los países en desarrollo deberán concederse entre sí, ventajas arancelarias no extensibles a los países desarrollados para incrementar el comercio de manufacturas y semimanufacturas, e iniciarán ya dentro del GATT (para los países que son miembros del mismo) las gestiones para la autorización requerida, debiendo comprometerse los países industrializados en el seno de la UNCTAD



a no obstaculizar las gestiones para su obtención.

La segunda UNCTAD fue celebrada, como ya es conocido, en Nueva Delhi, India, en 1968, habiendo sido los resultados (que más se relacionan con el presente análisis) los siguientes: 1/

En lo concerniente a la Expansión del Comercio se aprobó una resolución recomendando una serie de medidas para la expansión del comercio entre el Este y el Oeste y entre los países en vías de desarrollo y los países socialistas. La resolución pide que se creen medidas específicas por parte de los países participantes para estimular ese comercio. Al mismo tiempo, se pide que la expansión del comercio entre las naciones industrializadas y el Este, no tengan un efecto desfavorable sobre las posibilidades comerciales de los países en desarrollo. Además los países socialistas de Europa Oriental deberán acordar condiciones de acceso preferenciales a los productos de los países en vías de desarrollo. Por su parte, estos últimos deben otorgar a los países socialistas indicados "condiciones comerciales no menos favorables que los que acuerdan normalmente a los países desarrollados de economía de mercado". Esta resolución se adoptó con reservas parciales de Nueva Zelanda, Finlandia, Dinamarca, Suecia, Australia, Japón, Suiza, Italia y Bélgica.

En cuanto a las preferencias, el tema se consideró que fue el que despertó mayor interés durante la conferencia y en el que más inten

---

1/ Informe preliminar sobre los resultados de la II UNCTAD documento: SIECA.

samente se trabajó. La resolución adoptada se inició indicando que la conferencia por unanimidad se puso de acuerdo en el "Establecimiento, en fecha próxima, de un sistema mutuamente aceptable de preferencias generales, sin reciprocidad y sin discriminación que otorgaría ventajas a los países en vías de desarrollo", así como en la necesidad de continuar trabajando más a fondo en relación a ese sistema. Los objetivos del sistema, se acordó, deberían contener medidas especiales que incluyeran: a) incrementar sus exportaciones; b) promover su industrialización; y c) acelerar sus porcentajes de crecimiento económico. La conferencia creó un Comité Especial de Preferencias como órgano de la Junta de la UNCTAD.

#### 5 - La política comercial externa de El Salvador

La política comercial en El Salvador, en cierta medida, se ha venido orientando a fomentar y diversificar las exportaciones así como a propiciar el proceso de sustitución de importaciones. Los instrumentos utilizados en la persecución de esos fines se concentran en el arancel proteccionista común y los incentivos fiscales de desarrollo industrial.

Dentro del ámbito centroamericano, no se duda de la efectividad de esa política (considerables incrementos en las exportaciones a los demás países), pero fuera de esa área son casi nulos los logros alcanzados.

El Salvador necesita para entrar con sus exportaciones a los mercados internacionales y aprovechar al máximo los beneficios que puedan procurarle su comercio exterior, ampararse en la acción de una po-

lítica comercial dinámica que contemple dentro de sus objetivos: a) elevar al máximo los ingresos provenientes de las exportaciones; b) ajustar las importaciones totales a las divisas disponibles; c) transformar la estructura de las importaciones de acuerdo con las necesidades internas y la política en materia de sustitución de importaciones; d) fomentar nuevas líneas de exportación incluyendo las de los productos manufacturados; y e) desplegar esfuerzos para conseguir la apertura de nuevos mercados.

### CAPITULO III

#### MEDIDAS ADOPTADAS POR EL SECTOR PUBLICO PARA INCENTIVAR EMPRESAS DE EXPORTACION

El objeto de este capítulo es describir, en primer plano, los pasos efectuados por el Estado en materia de incentivos a la exportación de productos elaborados a países no signatarios del convenio Centroamericano; y en segundo, argumentar algunas reflexiones sobre la modalidad y alcances de tales medidas adoptadas.

##### 1 - Antecedentes

Se puede decir que es el Plan de Fomento de Exportaciones para el quinquenio (1968-1972), elaborado por el Consejo Nacional de Planificación y Coordinación Económica, el documento en que se basan las medidas actuales sobre la expansión y diversificación de nuestras exportaciones. 1/

En términos generales, el plan consta de dos partes básicas: una que se refiere a las exportaciones en la economía de El Salvador y la otra al delineamiento del programa de fomento de exportación.

En su primera parte destaca la importancia de las exportaciones sobre el desarrollo económico nacional efectuando a su vez el diagnóstico correspondiente, el que llega a determinar como en este análisis, el deterioro de los precios de los productos tradicionales de exportación y en general la escasa diversificación de los bienes destina

---

1/ CONAPLAN: Programa de Fomento de Exportaciones.

dos al exterior.

Lo más importante y fundamental manifestado en este primer aspecto, es el reconocimiento, a nivel gubernamental, de la necesidad de adoptar medidas de política comercial que efectivamente tiendan a favorecer y diversificar convenientemente las exportaciones. En ese sentido el plan considera que la promoción de las exportaciones de productos industriales permite una salida airosa del círculo vicioso del estancamiento causado por sequencia de mercados limitados, altos costos y precios elevados. Asimismo, considera que dicho plan no sería orientado a encontrar simplemente una salida para un excedente eventual de las industrias dirigidas al mercado doméstico, excedente que bien puede ser un simple resultado de una disminución en la demanda. Se trata, pues, del desarrollo integral de un conjunto de políticas, medidas e instituciones en los campos de la producción, de los costos, de las normas de calidad del mercado, técnica del comercio y de las finanzas, todos ellos orientados al establecimiento y operación económica de industrias dedicadas a la exportación.

Para ello prevee, que durante el quinquenio antes señalado, la política de comercio exterior será resumida en seis grandes objetivos: a) lograr un aumento progresivo de ingresos provenientes de nuestras exportaciones, principalmente en el rubro de los bienes manufacturados; b) lograr una diversificación equilibrada de las exportaciones y mayor participación del sector industrial en esta actividad; c) ensanchar nuestra área de comercio internacional por medio de una activa participación en mercados nuevos y una intensificación de nuestras exportaciones en mercados ya existentes, principalmente en el área de Cen

troamérica, México y el Caribe; d) hacer uso de nuestra ventaja económica comparativa con relación a mercados potenciales en donde esta ventaja permite establecer mercados permanentes; e) crear un clima nacional favorable a industrias que exportan a mercados centroamericanos y especialmente a mercados fuera del área; y f) reforma y acondicionamiento del mecanismo institucional y jurídico para fomentar eficazmente las exportaciones.

El examen de la primera parte se finaliza con la inclusión de su respectiva conclusión, la que manifiesta que el desarrollo de industrias suficientemente orientadas hacia la exportación, cuyos niveles de calidad y costos logren engranar en las condiciones de extraordinaria competencia que prevalecen en los mercados internacionales, por inercia creará una enorme presión en la economía industrial interna y de hecho un efecto de aceleración favorable, tanto para el resto de industrias de exportación o de consumo interno. Acepta que es el momento propicio de implementar agresivamente el programa de Fomento de Exportaciones.

En su segunda parte el plan concreta el programa para el Fomento de las Exportaciones, el cual consiste en la aplicación de una serie de incentivos, la formación o readaptación de un mecanismo institucional y el establecimiento de proyectos específicos de Fomento de Exportación.

Dentro de la serie de incentivos directos a exportación considera los de naturaleza fiscal, financiera y otros incentivos especiales.

En cuanto a la formación o readaptación de un mecanismo ins-

titucional, el programa considera que una de las formas más efectivas de fomentar las exportaciones es a través de un sistema eficiente de información accesible a los exportadores, sobre sus posibilidades de comercio en países extranjeros; considerando como otro punto de igual jerarquía que el anterior, la ayuda y asistencia por diversos medios a comercializar productos en el exterior; para este particular, el plan provee la creación del Centro Nacional de Fomento de Exportaciones.

Los proyectos específicos para el Fomento de las Exportaciones constituyen la parte final del programa donde menciona la investigación de nuevos mercados, la promoción de ventas en el exterior, sistemas permanentes de información sobre mercados externos, ferias y exposiciones, convenios comerciales, bilaterales y multilaterales con bases de equidad y reciprocidad, participación activa del sector privado, recopilación de la Legislación referente a la industria y al comercio exterior, inventarios para determinar la producción industrial y capacidad ociosa de cada industria en El Salvador, incentivar la industria para el aprovechamiento de su capacidad ociosa, y el establecimiento de normas de calidad.

La mayor parte de las medidas consideradas en este programa, se encuentran distribuidas en los tres mecanismos creados para ese efecto, los cuales son: la Ley de Fomento de Exportación, el Centro Nacional de Fomento de Exportaciones y el Fondo de Fomento de Exportaciones de los cuales solamente la Ley y el Fondo se encuentran en vigencia completa ya que el funcionamiento del Centro Nacional de Fomento de Exportaciones (CENAFE) es "de hecho" con un escaso personal, esperándose en un corto tiempo su constitución legal.

Es de advertir que dentro de esos lineamientos generales se ha dejado por fuera un importantísimo factor, como lo es la calificación a corto plazo de la mano de obra industrial. En ese sentido será conveniente que el Centro Nacional de Productividad (CENAP), coordine un programa (de realización simultánea con el resto de actividades para favorecer la exportación) de tecnificación obrera a nivel de empresa, ya que la reforma educativa podrá rendir sus frutos, posiblemente a muy largo plazo.

Por lo demás, el programa parece haber señalado convenientemente las medidas e incentivos que la exportación a otras áreas requieren.

## 2 - Ley de Fomento de Exportación

Dentro del programa de fomento a la exportación, esta Ley viene a cubrir los incentivos fiscales y los concreta de la manera siguiente:

- a) Exención total del pago de impuestos que gravan la importación de maquinaria, equipo, repuestos y accesorios;
- b) Libre introducción a los recintos fiscales de las materias primas, productos semielaborados y envases necesarios para la producción de que se trate (esto conforme el régimen que les sea legalmente aplicable), así como libre introducción de los lubricantes necesarios.
- c) Exención del impuesto sobre la renta (en caso de sociedades, se aplicará tanto a la sociedad propietaria de la empresa como a los socios individualmente considerados) respecto de las utilidades provenientes de la actividad favorecida; y



d) Exención total de los impuestos sobre los activos y sobre el patrimonio.

La condición que expresa la Ley para otorgar dichos incentivos es el que las empresas establecidas en el territorio nacional exporten sus productos fuera del área centroamericana.

En cuanto a su espíritu, espera favorecer la exportación de productos industriales, artesanales y agropecuarios no tradicionales lo que daría origen a: una mayor utilización de la capacidad industrial instalada, mayor ocupación a nuestra abundante mano de obra así como a la promoción de mayores ingresos de divisas que vendrán a fortalecer la posición de nuestras reservas internacionales y en consecuencia de la economía nacional.

Para distribuir los beneficios, la Ley clasifica las empresas de exportación en tres categorías: a) Industrias de exportación neta, es decir los que exporten la totalidad de sus productos a mercados no centroamericanos; b) Industrias mixtas, las que destinen parte de su producción al mercado común y parte para ser exportada a países fuera de éste; incluye aquí mismo, las empresas que organicen la producción por su cuenta y riesgo bajo sistema de subcontratación; y c) Empresas comerciales de exportación, las que no siendo productoras, exporten artículos manufacturados, artesanales o agropecuarios no tradicionales que sean de origen nacional o centroamericano.

En cuanto a los sujetos de la Ley, serán las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras propietarias de las empresas anteriormente señaladas; como es de observar, esta legislación abre completamente las puertas a la inversión extranjera, de lo cual se hará

un análisis especial.

Lo descrito hasta aquí se considera lo fundamental de la Ley; cualquier otro detalle puede verse en el Anexo No. 1 en el que se incluye íntegramente.

Las reflexiones que sobre este documento se pueden hacer se presentan a continuación:

En primer lugar la justificación del sacrificio fiscal que su aplicación presupone, está condicionado a que sus efectos se traduzcan en una mayor exportación de los productos que favorecen, en una mayor utilización de la capacidad instalada, así como en el surgimiento de nuevas inversiones, mayores niveles de empleo y mayores ingresos de divisas. Si todo lo anterior es positivo debe considerarse esta Ley como provechosa. No se debe dejar de mencionar, especialmente para el exportador nacional, que si se quiere diversificar la demanda externa y la exportación, es necesario otorgar este tipo de incentivos ya que tales prácticas son efectuadas por la mayoría de los países que concurren a los diversos mercados y el no hacerlo en El Salvador significaría una desventaja, ya que tales medidas influyen directamente en la reducción del costo de producción.

Donde posiblemente radique el riesgo de la Ley, es sobre la libertad de entrada de la inversión extranjera.

La positividad de esta libertad se puede respaldar por una parte, con la escasa formación de ahorro interno y por otra, con la posibilidad de atraer al país avanzada tecnología, relacionándose ello, con la oportunidad de especialización de la mano de obra nacional, así como la posible generación de valor agregado, utilización de recursos naturales y, servicios conexos a la respectiva producción.

La negatividad dependerá de la medida en que no procure el logro de los objetivos para lo cual se le ha permitido su ingreso.

Es necesario advertir <sup>1/</sup> que ninguna inversión privada - particularmente la de origen externo - es netamente altruista, va siempre con el propósito de mayor lucro y, en muchos casos, del predominio político. De ahí que, esta política de puertas abiertas a la inversión foránea, implique algún riesgo; por lo que será necesario, por parte de los organismos relacionados, acoger solamente aquellas inversiones del exterior, cuya actividad en el país no implique supeditación política y económica y que además tenga, en cierto modo, carácter temporal de tal manera que se pueda prescindir de ella cuando internamente se disponga de suficiente ahorro interno.

### 3 - Centro Nacional de Fomento de Exportaciones <sup>2/</sup>

El Centro Nacional de Fomento de Exportaciones (CENAFE), comenzó a funcionar provisionalmente desde fines de 1969; su creación fue en base a que la política directriz del programa de Fomento de Ventas al exterior solamente podría surgir de una institución especializada en exportaciones. Además de mantener la política directriz, es objetivo del CENAFE, dar en forma permanente servicios a industrias o industrias salvadoreñas para exportar a mercados exteriores, así como también

---

<sup>1/</sup> Inversión Externa en Centroamérica (primer Congreso Centroamericano de Integración - 30 de Noviembre 5 de diciembre 1970, San José, Costa Rica).

<sup>2/</sup> Creación del Centro Nacional de Fomento de Exportaciones (CENAFE), versión preliminar (CONAPLAN).

coordinar esfuerzos y actividades de las otras actividades públicas o privadas que operen en este campo.

Las funciones de esta Institución son las de: identificación y detección de nuevos mercados; dar publicidad y promover en el exterior las exportaciones salvadoreñas; realizar investigaciones y análisis de mercado y comercialización internacional; dar capacitación y asistencia técnica en materia de exportaciones; incentivar y promover las inversiones extranjeras en industrias de exportación; realizar estudios e investigaciones para introducir o desarrollar nuevos productos para exportación; detectar obstáculos existentes para las exportaciones tanto internas como externas y buscar sus respectivas soluciones; coordinar actividades tendientes al fomento de las exportaciones entre las diferentes oficinas públicas y entre el sector público y privado; mantener estrechas relaciones y programas con instituciones similares, regionales y sub-regionales; coordinar con el Banco Central de Reserva la política de créditos al exportador, y publicación y difusión de estudios y material informativo sobre exportación y técnicas de exportación.

El CENAFE poseerá en un futuro personalidad jurídica y patrimonio propio gozando de autonomía en la administración de sus bienes, operaciones y servicios.

El organismo de alto nivel previsto para dirigirlo será el Consejo Nacional de Fomento de Exportaciones (CONAFE), que estará compuesto por miembros propietarios y miembros especiales. Los miembros propietarios serán: el Sub-Secretario de Integración Económica y Comercio Internacional, el Sub-Secretario de Relaciones Exteriores, el

Sub-Secretario de Agricultura y Ganadería, el Director Técnico de CONAPLAN, el Vice-Presidente del Banco Central de Reserva de El Salvador y el Director Ejecutivo del CENAFE. Los miembros especiales estarán formados por dos representantes del sector privado: uno industrial exportador y otro agrícola exportador.

Las funciones del CENAFE estarán cubiertas por las actividades de tres departamentos: Departamento de Planificación, Departamento de Asistencia Técnica y Departamento de Comercio y Promoción Extranjera.

El Departamento de Planificación deberá realizar investigaciones y análisis de mercado y comercio internacional, incentivar con el Banco Central de Reserva de El Salvador y la banca privada, nuevas y más flexibles líneas de crédito para exportación y pre-exportación, publicación de estudios y material informativo sobre métodos y técnicas de exportación, procesar la información obtenida y mantener al día un archivo de consultas, incentivar y promover las inversiones extranjeras en industrias de exportación, realizar estudios e investigaciones para introducir o desarrollar nuevos productos para exportación, participar junto con otros organismos públicos y privados en programas de control de calidad y tomar medidas para incentivar las exportaciones y coordinar las actividades del CENAFE con otros organismos públicos y privados.

El Departamento de Asistencia Técnica, por su parte, estará a cargo de la acción física de la asistencia técnica y deberá prestar servicio directo a las empresas en materia de exportaciones.

Finalmente, el Departamento de Comercio y Promoción Exterior

se dedicará a coordinar la labor de las oficinas comerciales en las Em  
bajadas y Consulados; organizar y coordinar la participación de indus-  
trias salvadoreñas en ferias internacionales y exhibiciones comercia-  
les en ciudades importantes del exterior; mantener contactos estrechos  
y realizar actividades de fomento junto con organismos regionales y  
sub-regionales de promoción de exportaciones; programación y organiza-  
ción de misiones comerciales a áreas estratégicas en el mundo, investi-  
gar información sobre mercados exteriores para análisis e investiga-  
ción, incrementar los contactos de compradores en el exterior y asis-  
tir a industrias salvadoreñas en comercio exterior.

Como se observa, el programa de Fomento de Exportaciones re-  
mite al CENAFE la actividad de asistir directamente al exportador en lo  
concerniente a la selección de los productos a exportarse, así como de  
los mercados de destino.

Uno de los problemas actuales en este particular, es la es-  
casez de personal especializado, por lo que es recomendable el desarro-  
llo de un programa de capacitación a través de becas en el exterior,  
tendiente a la formación de analistas de comercialización, quienes ven-  
drán a desempeñar los cargos de Agregados Comerciales en las principa-  
les embajadas de los países con quienes el nuestro mantiene relaciones  
diplomáticas. Ello permitirá el desplazamiento del personal inadecua-  
do que hasta el momento ha venido fungiendo en tales cargos.

#### 4 - Fondo de Fomento de Exportaciones

El Anexo No. 2 contiene el detalle de este fondo, de tal ma-  
nera que el presente apartado se limitará a presentar sus lineamientos

generales.

En base al programa, la creación del Fondo por parte del Banco Central, se encamina a satisfacer las necesidades financieras del exportador. De acuerdo a ese objetivo, el Fondo contempla tres líneas de financiamiento: a) Financiamiento de pre-exportaciones industriales, b) Financiamiento de exportaciones de bienes de capital y otros de consumo duradero y c) Financiamiento de exportaciones de productos naturales no tradicionales.

La primera línea, tiene por objeto el financiamiento del capital de operación necesario para elaborar productos industriales, destinados a cumplir obligaciones derivadas de pedidos en firme de importadores extranjeros. Dentro de este rubro se incluyen la adquisición de materias primas y de bienes intermedios, pago de salarios y otros insumos o costos de producción destinados a la producción de bienes de consumo duraderos y bienes de capital que produzcan las empresas industriales del país. El límite del financiamiento es hasta un 70% del precio FOB o 60% del precio CIF de los productos comprendidos en pedidos en firme de importadores extranjeros. El plazo será igual al período de producción de los bienes, es decir, desde la adquisición de las materias primas y bienes intermedios requeridos para la fabricación de la mercadería, hasta el embarque de ésta, con un máximo de 270 días de acuerdo a las fechas del pedido y su entrega. En cuanto a la tasa de interés se aplicará el 4% anual sobre saldos a las instituciones intermediarias condicionado a que éstas no cobren más de un 7% anual sobre saldos a los usuarios.

La segunda línea, presenta las siguientes características de los créditos financiados: a) la exportación se debe referir a bienes

manufacturados en el país; b) se aceptarán operaciones concedidas hasta por el 90% del precio de la mercadería, excluyendo del financiamiento otros cargos como intereses, comisiones, transporte, seguro, etc.; c) la amortización del principal de estos créditos, deberá hacerse en cuotas iguales y escalonadas a intervalos no mayores de seis meses; y d) los plazos concedidos deberán estar acordes con la naturaleza del producto y ajustados a la vida económica del mismo. Para estas operaciones establece los siguientes diferenciales en las tasas de interés: a)  $\frac{1}{2}\%$  a favor del Banco Central, respecto a la tasa de interés aplicada por el banco del exterior de donde se obtienen los fondos; b) 2% a favor de las instituciones intermediarias, respecto a la tasa de descuento aplicada por el Banco Central. El financiamiento actual presenta una tasa máxima, para el exportador, del 12% anual.

La tercera línea, tiene por objeto financiar parte del capital de operación necesario para adquirir o mantener inventarios de productos naturales no tradicionales, destinados a la exportación a los otros países centroamericanos y demás mercados externos. El financiamiento comprende parte del valor de compra de los productos en el mercado interno; y en su caso, parte del costo de producción para efectos de futura exportación, así como los gastos internos de transporte, conservación, almacenaje y seguro. Las instituciones intermediarias podrán conceder créditos observando los siguientes límites: a) Hasta el 75% del valor interno de compra o costo de los productos y demás gastos contemplados como objetivos de esta línea de crédito en concepto de financiamiento de pre-exportación, ya sea que se trate de intermediarios o productores-exportadores; b) Hasta el 70% del precio FOB o



hasta el 60% del precio CIF de los productos exportados con base en do  
cumentos de exportación. El plazo máximo del crédito será hasta de 180  
días y se aplicará una tasa de interés máximo del 7% anual.

En esta parte de incentivos financieros, el programa de fo-  
mento de exportación no ha considerado concretamente la creación de un  
organismo especializado que asegure a las exportaciones contra los ries-  
gos de falta de pago, es decir, la creación del seguro del crédito a  
la exportación.

Por otra parte, ya que el artículo 76 de la Ley Orgánica del  
Banco Central, le indica que para financiamientos a plazos mayores de  
un año, debe recurrir a fuentes externas de financiamiento, dicho Ban-  
co deberá negociar fondos con aquellas instituciones que ofrezcan mejo-  
res ventajas, pues como se vio anteriormente el financiamiento de ex-  
portaciones de bienes de capital (que precisa un plazo mayor de un  
año), llega al exportador a un máximo de 12% anual; situación que bien  
podría mejorarse con el uso de otra fuente del exterior.

##### 5 - Primeras actividades sobre la normalización y control de calidad

En este campo el Estado ha iniciado ya los primeros pasos pa-  
ra crear un centro especializado. En ese sentido, se ha organizado un  
grupo de trabajo constituido por funcionarios del Consejo Nacional de  
Planificación y Coordinación Económica, Ministerio de Economía, Insti-  
tuto Salvadoreño de Fomento Industrial, Asociación Salvadoreña de In-  
dustriales, Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y de la Aso-  
ciación Salvadoreña de Ingenieros Mecánicos, Electricistas e Industria-  
les.

En la justificación del programa de normalización y control de calidad, se dice que en su desenvolvimiento económico El Salvador aspira a no depender mucho de sus productos tradicionales de exportación, y en lo que se refiere a sus productos industriales está empeñado en mejorar la calidad de los mismos con miras a lograr o conquistar nuevos mercados fuera del Istmo Centroamericano.

Dentro de las labores específicas que el grupo de trabajo está desarrollando, se mencionan:

a) Solicitud de asistencia técnica y financiera a la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), con el propósito básico de lograr la instalación de laboratorios y la creación de un Centro o Instituto de normalización.

b) Elaboración de un cuestionario para levantar una encuesta sobre el control de calidad en la industria, que se llevará a cabo por medio de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador; la encuesta determinará los problemas de los industriales respecto a la calidad de los artículos manufacturados, como requisito para venderlos en mercados fuera de la región centroamericana y naturalmente para ampliar sus exportaciones, a los mercados existentes.

c) Identificación de las empresas que exportan productos manufacturados fuera del área, del producto exportado, valor, peso y destino, con el objeto de conocer la participación de las exportaciones fuera de la región respecto a las exportaciones totales.

d) Recolección, clasificación, análisis, etc. de las normas de calidad elaboradas por entidades internacionales, especialmente del Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial

(ICAITI) y depositadas en varias dependencias públicas y privadas, estudiando la posibilidad de su aplicación una vez que el programa se encuentre en funcionamiento.

e) Examen de las labores de la Sección de Normas del Ministerio de Economía y revisión de la Ley de Normas Industriales Vigentes.

f) Recolección y clasificación de material bibliográfico referente al mencionado programa, así como también la obtención de documentos con experiencias de este campo en otros países.

Resumiendo las medidas que hasta el momento ha adoptado el gobierno, se tiene por una parte, la vigencia de la Ley y el funcionamiento del Fondo y, por otra, en proceso de formación, el Centro Nacional de Fomento y el programa de normalización y control de calidad. El seguro de crédito de exportación aún no ha sido tocado, el cual como se verá más adelante, constituye un elemento básico para la seguridad del exportador.

El capítulo que sigue lleva por finalidad reunir, de una manera integral, las medidas, incentivos y orientaciones (incluyendo las ya señaladas) que se consideran útiles para el exportador nacional, indicando además, en cada área, procedimientos concretos que son recomendables para este mundo complicado de la exportación.

SEGUNDA PARTE

CAPITULO IV

MEDIDAS Y ORIENTACIONES CONCRETAS PARA FOMENTAR LAS  
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS A PAISES  
FUERA DEL AREA CENTROAMERICANA

Hasta el momento, los esfuerzos de penetrar con manufacturas en los mercados no centroamericanos, han sido esporádicos y realizados fuera de un programa de fomento de exportaciones previamente concebido.

En algunas circunstancias (anormales acumulaciones de existencias), el país ha tratado dinámicamente de vender sus productos manufacturados fuera del área, especialmente, cuando el mercado interno o el regional han sufrido crisis; pero tan pronto como la normalidad ha retornado, dichas ofertas se han trasladado al mercado regional para aprovechar las mayores ventajas que se derivan de la política proteccionista prevaleciente.

Por otra parte, los productos que en esas situaciones se ofrecen al exterior, corresponden a artículos que únicamente se ajustan a los gustos del mercado regional, y no así, a las normas y exigencias del consumidor extranjero.

Es inobjetable la conveniencia para El Salvador, de llegar a exportar en forma progresiva y sostenida productos manufacturados y semi-manufacturados, así como otros productos primarios en adición a los actuales; para lo cual precisa establecer un programa integral que incluya medidas y orientaciones concretas que cubran el conjunto de incentivos e indicaciones que el exportador nacional necesita para hacer

posible la introducción ventajosa en los mercados mundiales, especialmente, de manufacturas.

El objeto del presente Capítulo es, por lo tanto, ubicar adecuadamente esa serie de medidas y orientaciones en los diversos campos que la actividad exportadora implica.

De manera general los campos a considerarse son los siguientes:

- 1 - Selección del producto de exportación y análisis del mercado del país importador;
- 2 - Empresas industriales de exportación, naturaleza e incentivos;
- 3 - Normalización y control de calidades;
- 4 - Circuitos de distribución y comercialización;
- 5 - Publicidad y propaganda;
- 6 - Artículo de exportación: presentación, envases, marcas de origen y etiquetas, patentes, embalaje y transporte.

- 1 - Selección del producto de exportación y análisis del mercado del país importador 1/

El exportador nacional de manufacturas ha de tener presente la necesidad de informarse fidedigna y permanentemente sobre los mercados externos para sus productos de exportación.

Aún cuando en algunos casos es posible llevar a cabo los estudios de comercialización por cuenta del sector privado, para el país es recomendable que el Estado a través del CENAFE, los realice. La ventaja de que los estudios se hagan a este nivel, reside en la mayor dis  
1/ Véase: "Estudios de los Mercados de Exportación de Países en Vías de Desarrollo" H.M. Ha. II Arnold.

ponibilidad de recursos tanto técnicos como económicos. Por una parte el CENAFE puede mantener un centro de documentación amplio que permita al exportador informarse sobre el mercado externo de su producto, y por otra, por medio de las Embajadas y puestos oficiales en el extranjero puede llevar a cabo los estudios de los mercados de exportación.

Para llevar a cabo esta asistencia técnica al exportador es necesario formar profesionalmente analistas especializados en la técnica de la comercialización, actividad que bien podría estar incluida en los planes de especialización de la Facultad de Economía. De estos técnicos unos serían enviados al extranjero formando parte de las embajadas principales; desempeñando, los otros, sus funciones en el país.

La labor del grupo de analistas de comercialización establecido en el país habrá de prestar atención especial, en el campo de preparación de sus programas de investigación, a la selección de los productos cuyos mercados hayan de someterse a estudio. Dicha selección deberá iniciarse en marcada colaboración con CONAPLAN y supondrá una evaluación preliminar tanto de las fuerzas productoras (existentes o potenciales), como de los mercados mundiales. La evaluación de los mercados mundiales será, en esta etapa, un análisis de las tendencias del comercio mundial, empleando para ello estadísticas e informes que se puedan obtener fácilmente.

El estudio de disponibilidad de los productos para la exportación deberá confiarse a estos analistas, puesto que eso les daría un conocimiento a fondo de las condiciones y tecnología de la producción (con sus efectos consiguientes sobre la calidad de los productos, fechas de entrega, etc.) que les permitirá evaluar el nivel de eficiencia de

la administración general y de la comercialización.

Otro aspecto de su programa de investigación deberá ser el de detectar los mercados de exportación; lo cual supondrá un análisis detenido de las tendencias de la oferta y demanda en base de las estadísticas comerciales y de las documentaciones disponibles de inmediato. Entre los criterios que se deben tener presentes para la selección de los mercados se señalan los siguientes: el volumen de las importaciones efectuadas y sus fuentes; la tasa de crecimiento de las importaciones; la facilidad relativa de acceso (proximidad geográfica, rutas de tráfico existente, relaciones comerciales especiales, convertibilidad de la moneda, etc.)

Una vez que hayan seleccionado los mercados, los analistas en el país deberán preparar un cuestionario el que deberá ser enviado a los destacados en el exterior, con el fin de que éstos se formen una idea global del estudio y todo lo que es necesario investigar en el país presunto importador.

En cuanto a las funciones de los analistas destacados en el exterior, es recomendable que permanezcan en sus puestos de trabajo varios años, con el fin de que puedan adquirir un conocimiento detallado sobre los cauces de distribución y los factores que influyen en la demanda de los productos seleccionados y la fuente de información sobre dichos aspectos.

Al estudiar las posibilidades de venta en el país importador, el analista deberá considerar los siguientes aspectos:

a) Factores básicos

Extensión del país, distancia, clima y demás características

geográficas que puedan influir en el mercadeo del producto, número, distribución y concentración de los habitantes; cuantía y distribución de los ingresos; amplitud y fase del desarrollo industrial, planes de desarrollo ulterior; situación económica, balanza comercial, solvencia financiera y recursos en divisas.

b) Acceso al mercado

Restricciones a las importaciones, tales como licencias o contingentes, tipos de derechos arancelarios, régimen de las mercancías: de preferencia o de nación más favorecida; métodos seguidos para el aforo aduanero; normas reguladoras de las marcas y etiquetas, certificados sanitarios prescritos; divisas y posibilidades de cambio, reglamentación de las remesas; acuerdos bilaterales de comercio o de trueque que favorecen las importaciones de determinados orígenes.

c) Posibilidad del mercado

Demanda actual y potencial; fabricación interna del producto o de un producto muy afin; estadísticas sobre las importaciones clasificadas por volumen, valor y país de origen; precio dominante y normas de calidad del producto importado y del interno, relación con las mayores ventas actuales y en potencia; precios de importador, de mayoristas y de detallistas; dominio del mercado por los abastecedores tradicionales y posibilidades de introducción de nuevos productos.

d) Requisitos del mercado

Sistema de medidas utilizado: métrico, inglés, etc.; método preferido para la cotización de precios: CIF, FOD, etc.; condiciones de pago que se consideran normales: orden a la vista, carta de crédito, en caso de ser éste necesario; preferencias en materia de estilo,



calidad, etc., a causa de características o intereses nacionales que difieren marcadamente de los locales; necesidad de utilizar embalajes especiales a causa del clima, las condiciones de transporte, los reglamentos oficiales o los gustos o prejuicios locales.

e) Distribución

Importador corriente del producto: un fabricante, un agente a comisión, un comerciante, otra persona; margen de diferencia o comisiones previstas en cada caso; sistemas corrientes de distribución y si conviene atribuir a una sola empresa la representación exclusiva para todo el mercado o sería preferible nombrar a varios representantes en diversas localidades; si suelen los importadores acumular grandes existencias para surtir el mercado o es frecuente efectuar expediciones reducidas; finalmente, si prevé el representante recibir apoyo publicitario.

En esta guía para el análisis del mercado del país importador se cree haber incluido la mayor parte de los aspectos que pueden reflejar la seguridad de un mercado exterior, lo cual será la base de decisión para iniciar la actividad exportadora.

2 - Empresas industriales de exportación, naturaleza e incentivos

La Ley de Fomento de Exportaciones del país define a la empresa industrial de exportaciones como aquella empresa establecida en el territorio nacional que exporta sus productos a países fuera del área centroamericana.

En el funcionamiento de estas unidades productivas,<sup>1/</sup> tanto el Estado como la empresa habrán de conjugar actividades interdependientes: la empresa, por su parte, precisará cubrir sus gastos, obtener un beneficio razonable por su inversión de capital y vender sus productos (ante la competencia) en mercados extranjeros; al Estado, por la suya, le corresponderá tomar en cuenta la repercusión de esa producción en el conjunto de la economía. De esta manera, pues, se torna conveniente que tanto el gobierno como los empresarios establezcan los acuerdos sobre lo que puede o debe esperarse de la política comercial como sistema para fomentar las inversiones y las exportaciones.

En todo caso los lineamientos de esta política deberán estar encaminados a incentivar la inversión de industrias de la exportación así como aumentar la capacidad de los productores para competir con otros o para hacer frente a los productos sucedáneos.

Los incentivos recomendados para alcanzar esos fines serán de índole fiscal, financieros y otros especiales los que en su aplicación en conjunto deberán de colocar a la empresa exportadora en condiciones de introducir ventajosamente sus productos en los mercados seleccionados.

Los incentivos fiscales serán todas aquellas medidas orientadas a anular los efectos negativos de la tributación sobre las empresas exportadoras: anulación de impuestos u otros derechos que graven las exportaciones, de impuestos sobre la importación de los materiales y piezas necesarias para la fabricación de productos de exportación,

---

<sup>1/</sup> Jean Royer: "Las Bases del Fomento de las Exportaciones"

así como de impuestos sobre la producción que encarezcan innecesariamente los productos destinados al mercado exterior. 1/

Las medidas adoptadas por el Estado, en este particular, se creen adecuadas, ya que tales medidas tienden a agilizar la inversión y a procurar el bajo costo de producción lo que constituye el objetivo básico de toda política de exportación.

Los incentivos financieros al exportador deberán estar encaminados a colocarlo en posibilidad de competir en lo que a financiamiento de sus operaciones se refiere. En el apartado Financiamiento de la Exportación de este trabajo, se expondrán algunas medidas a seguir, to mando en cuenta las ya establecidas por el gobierno.

Los otros incentivos a la exportación serán el Seguro de Exportación (aún no considerado por el Estado), los subsidios directos o indirectos a los exportadores, que son muy convenientes en especial en esta etapa de arranque, para compensarlos de los precios de competencia que normalmente rigen en los mercados internacionales; entre esos subsidios se pueden mencionar: 2/ La reducción o eliminación total de los cargos portuarios de exportación, ya que actualmente lo mismo paga la carga de importación que la de exportación; el establecimiento de garantías que incluya parcialmente un sistema de seguro y re-aseguro en forma de reducción de Tarifas de Transportes a Zonas Mundiales especificas; y subsidios directos para actividades especiales de promoción

---

1/ Estos incentivos se encuentran ya vigentes a través de la Ley de Fomento de Exportaciones.

2/ Ya mencionados en el Programa de Fomento de CONAPLAN.

de las exportaciones.

Por considerarse de mucha importancia respecto al exportador, los incentivos financieros se verán en particular y en forma separada el financiamiento de las exportaciones y el seguro de crédito a la exportación.

### 2.1 Financiamiento de la exportación

El anexo No. 2 contiene en detalle los incentivos y medidas que el Fondo de Exportaciones, creado por el Banco Central de Reserva de El Salvador, ofrece a la actividad exportadora nacional. Por lo que aquí solamente se incluirán algunas observaciones que se consideran convenientes para procurar un mayor beneficio al empresario exportador.

En lo relativo a la fuente de los recursos financieros del Fondo, se cree recomendable que en mayor medida procedan de fuentes internas, ya que ello evitaría, por una parte, el pago de altos servicios por ese concepto al exterior y por otra sería mayormente posible flexibilizar el tipo de interés en las diferentes líneas que para la exportación ese fondo maneja. Dentro de las formas de nutrir el fondo con recursos internos se propone el traslado de los ingresos fiscales provenientes del derecho arancelario de importación ad-valorem aplicado a la importación de bienes catalogados como suntuarios. Así como por medio de un ahorro del exportador en base a un porcentaje de las utilidades obtenidas en la actividad de exportación.

En cuanto a la canalización de las líneas de financiamiento se cree necesario que en la medida posible dichos créditos lleguen al exportador al más bajo precio, para ello se debe reconsiderar los máx-

genes que el Banco Central les permite al sistema bancario comercial. En ese sentido el Banco Central deberá determinar trimestralmente las tasas máximas de interés que las instituciones de crédito puedan otorgar a los exportadores en estas operaciones, considerando para ello el costo del crédito para exportadores de otros países, ya que uno de los objetivos del fondo será el de colocar al exportador nacional en la misma situación que tienen los exportadores de las naciones más adelantadas, en lo que al financiamiento de sus operaciones se refiere.

Para dar una base sobre la determinación de los plazos de los créditos se presentan las modalidades, en este particular, practicadas más comúnmente por los proveedores en el mercado internacional: 1/

- Las materias primas y los productos semielaborados que se utilizan en los procesos productivos se venden generalmente a un plazo máximo de tres meses y ocasionalmente, a un plazo más largo, pero no mayor de 6 meses.
- Los artículos que se destinan al consumo final se venden a un plazo máximo de 6 meses, exceptuándose los de consumo duradero, respecto de los cuales se llega a un plazo máximo de 12 meses y, excepcionalmente, a un plazo de 18 meses.
- La maquinaria, herramienta y equipo se venden a un plazo máximo que no excede del que sea más corto de los dos siguientes:

---

1/ Banco de México: "Apoyo Financiero a la Exportación".

- a) El de su vida económica;
- b) El que se consigna en la siguiente tabla:

<u>Valor de la Venta</u>	<u>Plazo máximo a partir de la entrega del bien</u>
Hasta USA        \$ 25 000.00	2 años
De más de USA   \$ 25.000.00	
hasta            \$ 150.000.00	3 años
De más de USA   \$ 150 000.00	
hasta            \$ 250 000.00	4 años
Más de USA      \$ 250 000.00	5 años

- Respecto de ventas a plazo mayor de un año es usual pactar que las amortizaciones del principal del crédito sean iguales y escalonadas a intervalos no mayores de 6 meses y que el comprador pague al contado, a la fecha de entrega de la mercancía o con anterioridad a ella, no menos de un 20%, aproximadamente, del valor de dicha mercancía.

## 2.2 Seguro del crédito a la exportación

En materia de fomento de exportaciones es conveniente reconocer que en el Comercio Internacional moderno se advierte la necesidad cada vez mayor de vender al crédito.<sup>1/</sup> La rivalidad de un exportador no se encuentra ya solamente en los precios, la calidad, en la puntualidad en las entregas, etc., sino también en los elementos esenciales de la operación; entre ellos, la duración del crédito pedido por el cliente importador. Este tipo de transacción entraña una serie de ries

---

<sup>1/</sup> Forum de Comercio Internacional - Vol. III, No. 4, Diciembre/1967.

gos especialmente cuando el exportador no se asiste de datos fidedignos y recientes sobre la reputación, el crédito comercial y la solvencia del cliente. Por otra parte en la época actual, los acontecimientos políticos y sociales se suceden con tal rapidez que se hace difícil, formarse una idea clara acerca de la situación que prevalece en los mercados.

Es natural que a nuestro exportador le interesará sobre todo que le cancelen sus pedidos ya que la falta de pago podría originarle serias dificultades con efectos directos también a la economía del país.

Esos problemas han sido resueltos, en la mayoría de los países desarrollados, mediante la creación de organismos especializados que aseguran a los exportadores contra el riesgo de la falta de pago. Igual condición puede o debe ofrecerse al exportador nacional.

El organismo que aquí se cree deberá tener por finalidad proteger al exportador contra los siguientes riesgos:

- Riesgos de carácter comercial, es decir, la falta de pago de mercancías vendidas a crédito, como consecuencia de la insolvencia del comprador y la demora indefinida del pago.
- Riesgos de carácter político, esto es la falta de pago como consecuencia de sucesos políticos o económicos, por ejemplo, la prohibición de la transferencia de divisas, la anulación de las licencias de importación, la guerra, la revolución o cualquier otros disturbios políticos en el país del comprador.

A fin de interesar al exportador en la buena selección de su clientela, como en la recuperación del crédito, es recomendable exponer lo aunque sea a una pequeña parte de este riesgo, es decir, que el se-

seguro podrá cubrirlo, por ejemplo, hasta el 90% del importe del crédito.

Las ventajas del seguro de crédito a la exportación se traducen en dar al exportador la posibilidad de operar en condiciones de mayor seguridad y de financiar sus transacciones con mayor facilidad, ya que el seguro de crédito a la exportación le ayuda a acrecentar la evolución de sus operaciones y a aceptar pedidos que de otro modo tal vez tendría que rechazar.

### 3 - Normalización y control de calidad

Para complementar las posibilidades de penetración de los productos manufacturados en El Salvador, en los mercados mundiales, éstos deben reunir (además de los precios de competencia y de la regularidad en la entrega), requisitos de calidad; entendiéndose por calidad la aptitud para satisfacer las necesidades y deseos del consumidor extranjero.

En tal sentido, el Estado ha de encaminar esfuerzos para alcanzar el establecimiento de un programa de normalización y control de calidad. En dicho programa, se ve la conveniencia de la participación activa de algunos organismos públicos y privados, cuyas funciones se encuentren relacionadas con la actividad industrial y comercial del país; entre ellos: el Ministerio de Economía, el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial, la Asociación Salvadoreña de Industriales, el Centro Nacional de Fomento de Exportaciones, la Cámara de Comercio, Institutos y Escuelas Técnicas y Asociaciones Profesionales.

En líneas generales el programa deberá cubrir los siguientes



campos: 1/

- a) Normalización de la producción;
- b) Control de calidad en fábricas; y
- c) Certificación de calidad.

- a) En el campo de la normalización de la producción, las actividades se encaminarán a

Obtener y estudiar normas de calidad existentes en el país, así como las preparadas por los diversos organismos especializados, como el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), la Asociación Americana para Prueba de Materiales - - (ASTM) y otros similares; promover una política de normalización y de apoyo a la misma; adoptar, para fines de documentación interna y de comercio exterior, de una normalización oficial; difundir ampliamente esta política así como las mismas normas adoptadas: seleccionar un sello o marca de conformidad a normas, que distinga los productos fabricados en El Salvador, que se acomode a una norma de fabricación previamente adoptada oficialmente.

- b) En el control de calidad en fábrica

Desarrollar una conciencia de calidad; desarrollar una política que comprenda la adopción de marcas de calidad y etiquetas informativas para los productos salvadoreños; difundir técnicas de control de calidad en fábricas y enfatizar en la necesidad de adoptarlas.

---

1/ Revista "Industria" Organó oficial de la Asociación Salvadoreña de Industriales - No. 4, Abril/1971.

c) Certificación de la calidad:

Certificar la calidad de los productos mediante la emisión de marcas, etiquetas o certificados; aprovechar las facilidades existentes, laboratorios, centros de investigación y ensayo, universidades, escuelas e institutos técnicos, en esta certificación.

Del funcionamiento del programa de normalización y control de calidad, pueden esperarse ventajas tanto a nivel de empresa como a nivel nacional.

Ventajas a nivel de empresas:

Usar la tecnología desarrollada en otros países, acelerando con ello el proceso de industrialización; dará la seguridad de obtener un producto que va a llenar las necesidades de los consumidores, a través de procedimientos eficientes; reducirá la variedad de productos al mínimo necesario, con el consiguiente ahorro de producción y almacenamiento; promoverá el mayor aprovechamiento de la materia prima, la maquinaria y el elemento humano; promoverá una mayor aceptación de los productos por parte del público consumidor, lo que permitirá evitar la demanda de artículos extranjeros equivalentes; establecerá procedimientos para verificar la calidad de los productos elaborados, lo cual impedirá que vayan al mercado aquellos productos que por algún motivo pudieran salir defectuosos; establecer condiciones de seguridad para los operarios; hará que la competencia de los productos comercializados (en el interior del país) se basen en la calidad y no solamente en el precio; ampliará los mercados para los productos de alta calidad; y facilitará el financiamiento para nuevas industrias o para ampliación de las ya existentes, por la confianza que despertará en los poseedores

de capital.

Ventajas a nivel nacional:

Garantizará la calidad de los productos que se exporten, con lo que se favorecerá su aceptación en el exterior; permitirá reducir la demanda de artículos extranjeros, con lo que disminuirán las importaciones; mejorará el nivel de vida del país ya que la economía en la producción de las industrias se traducirá en costos más bajos para los productores; dará al Gobierno los elementos indispensables para controlar la calidad de los productores, los consumidores y la economía nacional; formará conciencia en el pueblo en el sentido de que el interés general está encima del interés particular y que es necesario observar un orden y disciplina en las cosas; favorecerá el desarrollo del sentido de responsabilidad en todas aquellas que tienen que hacer observar o hacer cumplir las normas.

4 - Circuitos de distribución y comercialización

Para elegir los circuitos de distribución que más convengan y, determinar la política de precios, el exportador nacional deberá revisar previamente los datos contenidos en el respectivo estudio de mercado, los que deberá tomar de base para formular el correspondiente plan de ventas.

La forma de distribución que se cree recomendable, dada la incipiencia de la exportación de manufacturas, es la venta directa a través de comisionistas seleccionados en el mercado extranjero, así como, por medio de negociaciones con grandes almacenes, cooperativas de consumo y cadenas de tiendas. Esto permitirá al productor nacional evitar

los altos gastos en que se incurren cuando la distribución es propia de la empresa.

#### 5 - Publicidad y propaganda

Tanto la investigación de los circuitos de distribución y comercialización como de publicidad y propaganda deberán ser investigados, si no por la propia empresa, por el analista de comercialización destacado en el país presunto importador.

En cuanto a la publicidad, la utilización de la prensa comercial y técnica puede ser un esfuerzo modesto con una economía considerable que bien puede dar buenos efectos a nuestro exportador, particularmente cuando lo que se pretende es vender productos de consumo a importadores, corredores o agentes especializados.

En esta forma limitada de propaganda le resultará muy fácil cuantificar el costo de la publicación de los anuncios y estimar los gastos en que incurriría en un esfuerzo publicitario, de por ejemplo, un año de duración.

Por otra parte, al exportador le es recomendable conocer, si es necesario utilizar folletos explicativos, material fotográfico, catálogos, muestras, etc., para los diferentes tipos de compradores, así como también, considerar cuales son los tipos de ferias o exposiciones comerciales que puedan resultar adecuadas para promover las ventas del producto.

En esta última actividad el Estado deberá contribuir efectivamente a través de subsidios y cualquier otra forma que ayude al exportador.



6 - Artículo de exportación: presentación, envases, marcas de origen y etiquetas, patentes, embalado y transporte

a) Presentación <sup>1/</sup>

El exportador de productos manufacturados deberá cerciorarse, de que el producto llegue al consumidor bajo una presentación apropiada. El atractivo bajo el cual haya de presentarse el producto, es uno de los factores concretos de más importancia para el mercadeo.

Lo que la competencia vende, podrá ser para nuestro exportador, un factor importante para determinar el atractivo, ya que le permitirá comparar hasta qué punto exacto se alza su producto con relación a ésta, así como también le dará la oportunidad de buscar un atractivo que no esté utilizando.

b) Envases

En el estilo apropiado del envase el exportador debe percatarse que es necesario que reúna entre otras, las condiciones siguientes:

Ser sencillo para que cause una impresión fácilmente recordable; expresar el carácter de la empresa productora y del producto e implícitamente el nivel de calidad o precio; procurar vender por sí mismo, para ello debe expresar con palabras e ilustraciones, lo que el producto hace o lo que hace mejor; producir un buen aspecto en los anuncios publicitarios y en las exhibiciones; estar legalmente protegido contra violaciones.

Además del estilo en el envase, deberán considerarse las siguientes funciones:

---

<sup>1/</sup> Véase: "Planeación y Desarrollo Comercial del Producto" - Bud Wilson.

Contener el artículo en sus debidas proporciones; indicar con fidelidad (en el caso de artículos envasados) sus ingredientes, vo lumen y peso; preservar su calidad y frescura, previniéndolo contra cualquier contaminación y manteniendo la integridad del mismo; indicar su utilización correcta; y ser útil, siempre que sea posible, después de consumido el producto.

Al exportador que se le dificulte financiar campañas de publi-  
cidad en el exterior puede transformar el envase en un auténtico ins-  
trumento de mercadeo a través de las indicaciones anteriores.

Finalmente, dentro de los materiales más utilizados para la  
confección de envases se encuentran: el papel, cartón, hojalata, plás-  
ticos, vidrio, membrana de celulosa y aluminio.

c) Marcas de origen y etiquetas 1/

Es importante que el exportador nacional conozca que algunos  
países exigen que los productos lleven la designación de su país de ori-  
gen y que, en cierta medida, esto les sirve también como un método in-  
directo de controlar las importaciones. De ahí la conveniencia para  
nuestro exportador, de conocer perfectamente estas reglamentaciones y  
aplicarlas de acuerdo al país a que destinen los productos.

Por razones de extensión, en el presente trabajo no será po-  
sible examinar en detalle los reglamentos vigentes en cada país; sin  
embargo se incluirán las características peculiares de esos reglamen-  
tos y marcas, de los países que mayormente puedan interesar a El Salva-  
dor.

---

1/ "Marcas de Origen y Etiqueta y Marcas de Embarque" - K. Stepan.

Desde el punto de vista de los problemas con que puede tropezar el exportador al poner a sus productos marcas de origen, es posible dividir a los países en cuatro principales grupos territoriales:

Países Europeos (excluido el Reino Unido)

En España, se exige generalmente la designación de origen, ya sea mediante la mención del nombre y dirección del fabricante o mediante la indicación del nombre del país de origen.

En Australia, la importación de vinos y licores, cosméticos, semillas, productos alimenticios de origen animal, lápices y productos farmacéuticos, es necesario que todos lleven marca de origen; en cambio en Dinamarca, la marca de origen se exige principalmente para los huevos, la carne en conserva, la margarina, los cuchillos, el calzado, etc.

En Finlandia, Noruega y Suecia se exige que algunos artículos las lleven; en Checoslovaquia no existe reglamentación especial.

El Reino Unido y los países del Common Wealth

Conforme a las leyes de marcas de mercancías de 1887-1953, las mercancías importadas al Reino Unido deben tener una marca de origen, muy visible, cuando el nombre o la marca registrada de cualquier fabricante o comerciante del Reino Unido o el nombre de cualquiera en ese país. Se considera que las mercancías llevan ese nombre o marca registrada, cuando se les aplica a la propia mercancía o a la envoltura que la contiene o acompaña al venderlas o exponerlas para la venta, también deben llevar marca de origen las mercancías sujetas a una orden del Consejo (orden de marcación) emitida con arreglo a la sección 2 de la Ley de Marcas de 1926.

Para efectos de estas leyes, la indicación de origen debe ser "imperio" o "extranjero" según sea el caso, o en su defecto debe indicarse con claridad el país en que se han fabricado o producido las mercancías.

#### América

Principalmente los Estados Unidos y Argentina han promulgado una legislación muy detallada sobre marcas de origen. En los Estados Unidos es obligatorio que cada artículo de importación tenga una marca de origen en un lugar visible, con indicación del nombre del país de origen en inglés, y en forma que la marca dure hasta que las mercancías lleguen al consumidor final. Se hacen ciertas excepciones respecto de los artículos que puedan sufrir daño si se les marca y de aquellos otros que resultaría excesivamente caro hacerlo.

En Uruguay, la ley establece que las mercancías importadas deben llevar obligatoriamente una marca de origen. En el embalaje debe figurar una indicación análoga, siempre que las mercancías se destinen a la venta al por menor en este embalaje.

#### Cercano y Lejano Oriente

En 1959 entró en vigor en la República Árabe Unida una nueva ley en virtud de la cual todas las mercancías importadas deben llevar en un lugar visible del producto, o de ser posible, del embalaje, una etiqueta redactada en árabe en la que se indique el nombre del fabricante y el lugar o país de origen.

En el Japón y Filipinas se exige generalmente que todas las mercancías importadas tengan marcas de origen, pero no se disponen normas más detalladas al respecto.



Como generalidad, en los reglamentos, la simple indicación del nombre del país no basta en todos los casos: a menudo se exige que ese nombre vaya acompañado de otras palabras, tales como "fabricado en" o "producido en". En determinados casos debe utilizarse para esta finalidad el idioma oficial del país importador.

Para marcar determinadas clases de artículos, existen normas especiales. Estas mercancías especiales son principalmente: los productos alimenticios, preparados, las bebidas, los productos farmacéuticos y los cosméticos. En las etiquetas, además del nombre y la dirección del fabricante, debe figurar por regla general la lista de ingredientes, la indicación del peso o volumen del contenido y otros datos importantes. Con frecuencia, deben indicarse estos datos en el idioma oficial y en el sistema de pesas y medidas del país importador. Algunos países exigen que los artículos de esta clase sean registrados en la oficina competente del país importador y que en la etiqueta se indique el número de registro correspondiente.

Concretando este apartado sobre marcas de origen, se tiene que un grupo de países exige que todos los productos y artículos importados estén marcados; otro grupo ha dictado normas sólo en lo que concierne a determinadas clases de mercancías. Posiblemente los exportadores puedan creer equivocadamente que el primer grupo de países es el más numeroso. Sin embargo, lo cierto es lo contrario.

Los países que exigen que todos los productos estén marcados son: Argentina, Cuba, España, Estados Unidos, Filipinas, Japón, República Arabe Unida y Uruguay.

d) Patentes

Es recomendable que el productor nacional interesado en proteger sus derechos de propiedad industrial en el extranjero, solicite asesoría jurídica para recibir consejos y asistencia respecto a los procedimientos específicos que hayan de seguirse en los países donde desee realizar negocios.

Respecto al tema 1/ la mayoría de los estados del mundo cuentan con legislación sobre patentes, aún las naciones que se independizaron después de la Segunda Guerra Mundial. Entre los pocos países que no la poseen se encuentran: Tailandia, Etiopía, Arabia Saudita y Sudán.

En los últimos años muchas naciones, especialmente en Europa, tienden a uniformar sus legislaciones sobre patentes. Los pueblos escandinavos, por ejemplo, cuentan con leyes idénticas, proyectando inclusivo adoptar un sistema de "patente nórdica", mediante la cual un interesado podría obtener la protección de sus patentes en todos los países depositando una sola solicitud en cualquiera de ellas. Francia, Alemania y Holanda han establecido un procedimiento de "examen diferido", de acuerdo con el cual el solicitante, después de consignar el pedido, obtiene de la oficina de patentes un período de gracia para decidir si le parece que vale la pena sufragar los gastos de un examen. Con la adhesión de la Unión Soviética al Convenio de la Unión de París, toda Europa Oriental, con excepción de Albania, son miembros y poseen leyes que corresponden a las disposiciones de dicho convenio en cuanto a normas mínimas de protección.

---

1/ "Nuevos Mercados" No. 9, Septiembre 1970.

En lo que se refiere a las características más notables de las actuales leyes sobre patentes, aún hay muchas variaciones en relación con asuntos como la excepción de patentabilidad (es decir, patentes sólo para procesos de fabricación de medicinas y alimentos, no para los productos mismos o para ambos); procedimientos de examen y oposición (a veces no hay); duración de las patentes (de cinco hasta veinte años, desde la fecha de depósito o de registro de la patente); y la licencia obligatoria (inmediatamente o con un período de gracia de uno a cinco años).

e) Embalado 1/

Habrá de ser de interés para todo exportador nacional, entregar su producto al importador en buenas condiciones, ya que las reclamaciones al seguro o contra los transportistas por los daños o pérdidas de los artículos transportados no constituye una compensación para la satisfacción del cliente extranjero.

Ante todo el exportador debe examinar, en la mayor medida posible, qué peligros correrá hasta su entrega al consignatario la mercancía que exporta. Estos peligros consisten en los daños más o menos visibles, del agua (lluvia, condensación, agua de mar), rotura, hurto y falta de entrega, que suelen producirse en el curso del transporte.

La manera de proteger el producto es mediante el embalaje, en tendiéndose por éste, todo el material utilizado para salvaguardar la expedición no tratándose solamente de la cubierta exterior, sino también que comprende el almohadillado y la sujeción interior, la traba-

---

1/ Embalajes de Exportación - L.J.Switz.

zón del contenido y su protección contra la intemperie.

La manipulación de las mercancías y su encaminamiento se realizan de conformidad con las instrucciones que figuran en los documentos de transporte y en el embalaje exterior de los bultos. De ahí la importancia que nuestro exportador conozca algunas disposiciones sobre marcas de embarque, las que tienen por finalidad lograr la manipulación correcta del cargamento, el almacenamiento e identificación adecuados de las mercancías durante el viaje y la entrega correcta al destinatario.

Las marcas de embarque pueden clasificarse de la manera siguiente:

- Datos esenciales: que han de figurar en la parte exterior del embalaje y en los documentos de transporte, de ordinario en un recuerdo, tales como el nombre del destinatario y su dirección, del despachador y su dirección y las marcas de embarque.
- Datos secundarios: tales como el peso (bruto y neto), las medidas, el nombre del buque, el puerto o estación de embarque y de destino, y el origen de las mercancías.
- Datos comerciales: tales como el contenido de los bultos, la calidad de las mercancías, el número del contrato, lemas publicitarios, etc.
- Instrucciones de manipulación: destinadas a facilitar el manejo de las mercancías, tales como la indicación del centro de gravedad, advertencias mediante la utilización de signos o palabras, como "inflamable", "vidrio", "esto para

arriba", etc.

f) Transporte

El problema final de nuestro exportador dentro de todas las actividades que exige realizar la exportación, es el transporte de sus productos hacia el país importador.

En el caso de El Salvador y demás países centroamericanos, para impulsar en mayor medida el fomento de sus exportaciones deben movilizar la carga de comercio exterior en barcos propios, inversión que sería muy factible con la co-participación de capitales del área.

En ese caso, América Central, en vez de orientar y coordinar esfuerzos exclusivamente para lograr mejores servicios marítimos a más bajos costos, deberá interesarse en forma sistemática por obtener su propia flota mercante, la que permitiría un efecto favorable sobre las respectivas balanzas de pago de los países participantes, específicamente en el rubro transportes.

Como un dato sobre la factibilidad de esta inversión se incluye que aproximadamente el 90% de la carga total centroamericana se moviliza por vía marítima.

## CONCLUSIONES

- 1 - El desarrollo económico de El Salvador, se encuentra íntimamente ligado a su comercio exterior. Una variación en la demanda externa de sus productos de exportación, implica efectos directos sobre la actividad económica en su conjunto, ya que, el ingreso generado por sus exportaciones, constituye el medio básico para hacer frente a las importaciones de insumos necesarios para complementar la producción; maquinaria y equipo, para cubrir los requerimientos de bienes de capital y bienes y servicios para la diversificación del consumo nacional.
- 2 - La situación del país, en ese sentido, no es muy alentadora. El comportamiento de su comercio exterior, durante los últimos diez años ha presentado, en términos generales, una tendencia desfavora ble con un tono persistente. Una de las causas de esa tendencia ha sido el desigual crecimiento de los valores percibidos por nuestros volúmenes exportados en comparación a los valores pagados por los volúmenes importados.
- 3 - De acuerdo a la generación de divisas por grupos de bienes, los productos tradicionales de exportación han procurado al país los mayores ingresos, lo que viene a indicar la escasa participación del sector industrial en la actividad exportadora.
- 4 - Los obstáculos que han venido afectando nuestras exportaciones se localizan, por una parte, en la fisonomía estructural de la economía: limitaciones básicas de infraestructura, limitación en la téc

nica; y escasez de mano de obra calificada, así como la carencia de instrumentos de índole institucional que hayan permitido a la política comercial desarrollarse adecuadamente; por otra parte, la presencia de obstáculos externos que provienen de los efectos de la aplicación de políticas adoptadas por otros países, especialmente por las naciones más desarrolladas, que limitan o impiden la penetración de nuestros productos manufacturados, en sus respectivos mercados.

- 5 - Para vencer los obstáculos internos y externos que frenan nuestro comercio exterior, El Salvador debe orientar adecuadamente los objetivos de su política comercial ya que la política tradicional, es para esta época, completamente ineficaz.
- 6 - En ese sentido, el Estado ha iniciado ya algunos pasos que tienden a diversificar las exportaciones, especialmente a través de productos manufacturados, así como a propiciar algunas condiciones para hacer posible la penetración a nuevos mercados.
- 7 - En el Comercio Internacional moderno se advierte la necesidad de vender al crédito. La rivalidad de nuestro exportador no se encontrará ya solamente en los precios, la calidad y puntualidad en la entrega, sino también en la duración del crédito pedido por el cliente importador, lo que entraña una serie de riesgos. Lo anterior indica la necesidad de crear un organismo especializado que asegure al exportador contra el riesgo de la falta de pago.
- 8 - En el campo de la selección del producto y análisis del mercado del país importador, es evidente la conveniencia de la formación profe

sional de analistas; esta función bien podría estar a cargo de las Facultades de Economía del país.

- 9 - En resumen, la asistencia al exportador de manufacturas ha de ser de carácter integral, es decir, que además de proporcionar las medidas e incentivos necesarios, se le debe orientar adecuadamente sobre la técnica de la actividad exportadora; siendo ello precisamente el objeto del presente trabajo.



LEY DE FOMENTO DE EXPORTACIONES

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR,

CONSIDERANDO:

- I - Que el incremento en las exportaciones de productos industriales, artesanales y agropecuarios no tradicionales, es un medio adecuado para el aprovechamiento de la capacidad industrial instalada, para la utilización de nuestra abundante mano de obra, así como para promover mayores ingresos de divisas que fortalezcan la posición de nuestras reservas internacionales y en consecuencia de la economía nacional;
- II - Que para el fomento de la producción destinada a mercados externos fuera del área centroamericana, es indispensable que se dicten medidas especiales que no perjudiquen a los intereses fiscales ni contravengan las disposiciones relacionadas con el proceso de integración económica centroamericana;
- III - Que es conveniente proporcionar a las empresas que se acojan a esta Ley, procedimientos rápidos en el otorgamiento de los beneficios y sistemas administrativos adecuados de control fiscal y aduanero;

POR TANTO,

en uso de sus facultades constitucionales, y a iniciativa del Presidente de la República, por medio de los Ministros de Economía y Hacienda,

DECRETA la siguiente:

LEY DE FOMENTO DE EXPORTACIONES

## TITULO PRIMERO

## DEL OBJETO Y SUJETOS DE LA LEY

## CAPITULO UNICO

Art. 1.- La presente Ley tiene por objeto otorgar incentivos a las empresas establecidas en territorio nacional que exporten sus productos a países fuera del Mercado Común Centroamericano.

Art. 2.- Gozarán de los incentivos a que se refiere el artículo anterior, las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, cuyas empresas sean calificadas como:

- a) Industrias de exportación neta, es decir que sean empresas industriales que exporten la totalidad de su producción a países no signatarios del Tratado General de Integración Económica Centroamericana;
- b) Industrias mixtas, es decir que sean empresas industriales que destinen parte de su producción al Mercado Común Centroamericano y parte para su exportación a países fuera de éste.

Se calificarán también en esta categoría las empresas que organicen la producción por su cuenta y riesgo bajo sistemas de subcontratación; y

- c) Empresas comerciales de exportación, es decir las que no siendo productoras, exporten artículos manufacturados, artesanales, o agropecuarios no tradicionales, que sean de origen nacional o centroamericano, a países no signatarios del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

## TITULO SEGUNDO

### DE LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION NETA

#### CAPITULO I

##### DE LAS EMPRESAS PERTENECIENTES A LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION NETA Y DE SUS BENEFICIOS

Art. 3.- Cualquier persona natural o jurídica, domiciliada o no en la República, podrá solicitar que su empresa sea calificada como "industria de exportación neta", de acuerdo al presente Título.

Art. 4.- Las empresas calificadas como industrias de exportación neta gozarán de los beneficios siguientes:

- a) Exención total del pago de impuestos que gravan la importación de maquinaria, equipo, repuestos, accesorios, que se requieran para la producción de sus artículos;
- b) Libre introducción a los recintos fiscales de las materias primas, productos semielaborados y envases necesarios para la producción de que se trate, conforme al régimen aduanero que les sea legalmente aplicable. También gozarán de libre introducción los lubricantes necesarios para la producción;

- c) Exención del impuesto sobre la Renta. Esta exención en el caso de sociedades, se aplicará tanto a la sociedad propietaria de la empresa como a los socios individualmente considerados respecto de las utilidades provenientes de la actividad favorecida. Sin embargo, no se concederá la exención de este impuesto cuando dichas empresas o socios, estén sujetos en su país de origen a impuestos de tal naturaleza que hagan inefectivo este beneficio; y
- d) Exención total de los impuestos sobre los activos y sobre el patrimonio.

## CAPITULO II

### PROCEDIMIENTO PARA OBTENER LOS BENEFICIOS

Art. 5.- El empresario interesado en obtener la calificación de su empresa como industrias de exportación neta, presentará su solicitud a la Dirección de Industria del Ministerio de Economía, en formulario especial que le proveerá dicha Dirección, acompañada de un estudio técnico-económico del proyecto.

Art. 6.- Para que una persona natural o jurídica, no domiciliada en el país, pueda obtener la calificación de su empresa como perteneciente a las industrias de exportación neta, deberá tener en El Salvador, un representante capaz de adquirir los derechos y contraer las obligaciones que surjan del funcionamiento de la empresa.

Art. 7.- Admitida la solicitud la Dirección de Industria oirá la opinión de la Comisión Asesora Nacional, con base en la cual emitirá su dictamen y someterá el expediente al conocimiento del Ministro de Economía, quien a su vez solicitará la opinión del Ministro de Hacienda en materia fiscal.

Art. 8.- La calificación de "industria de exportación neta", se otorgará a cada empresa mediante acuerdo del Poder Ejecutivo en los Ramos de Economía y de Hacienda, que deberá contener:

- a) Indicación de la solicitud que se resuelve, con señalamiento de la fecha de su presentación, las generales del beneficiario y de su mandatario o representante legal, en su caso;
- b) Evaluación sucinta del estudio técnico-económico presentado;
- c) Calificación de la empresa como industria de exportación neta;

- d) Señalamiento pormenorizado y concreto de los beneficios que se otorgan y plazo de duración;
- e) La obligación del beneficiario de comunicar al Ministerio de Economía, dentro de los treinta días siguientes a la fecha de su ocurrencia, las modificaciones en los planes y proyectos iniciales que hubiere realizado;
- f) La obligación del beneficiario de proporcionar a las autoridades competentes, cuantos datos e informes le soliciten para efectos de control, y de permitir la comprobación de éstos cuando dichas autoridades lo estimen conveniente;
- g) La obligación del beneficiario de llevar y anotar las operaciones de la empresa en libros y registros específicos que estarán sujetos a inspección de parte del Ministerio de Economía y de las autoridades fiscales, así como la de informar detalladamente sobre el uso y destino de los artículos que importe al amparo de esta Ley;
- h) La correspondiente declaratoria de recinto fiscal; e
- i) Las demás obligaciones que se estimen convenientes.

### CAPITULO III

#### DEL REGIMEN ADUANERO APLICABLE A LAS INDUSTRIAS DE EXPORTACION NETA

Art. 9.- Las empresas calificadas como industrias de exportación neta funcionarán en recintos fiscales y los artículos que produzcan no podrán internarse en el territorio nacional, para ser objeto de contratación mercantil, salvo previa licencia del Ministerio de Hacienda con opinión favorable del Ministerio de Economía y del pago de los gravámenes a la importación correspondiente.

Art. 10.- Las empresas que hayan obtenido los beneficios que establece el presente Título deberán realizar las importaciones a que se refiere el literal a) del artículo 4, mediante licencia previa aprobada por los Ministerios de Economía y de Hacienda. Por medio de tal licencia, dichas Secretarías controlarán que los artículos que se pretende importar sean exclusivamente necesarios para la fabricación de sus mercancías.

La licencia previa debidamente aprobada, será necesaria antes de cualquier registro aduanero.

Art. 11.- La introducción a recintos fiscales de las materias primas, productos semielaborados, envases y lubricantes, por las empre

sas calificadas como industrias de exportación neta, se hará bajo el régimen aduanero de pólizas de permanencia a plazo.

Art. 12.- El plazo para la permanencia de mercancías interndas a los recintos fiscales será de un año, contado a partir de la fecha de su registro aduanero. A solicitud previa del interesado, el Ministerio de Hacienda podrá prorrogar el plazo las veces que fuere necesario y por el tiempo que lo juzgue conveniente.

Art. 13.- Se prohíbe la enajenación a título oneroso o gratuito de la maquinaria, equipo, repuestos y accesorios que se hayan importado al amparo de esta Ley o cambiar el destino de los mismos, a menos que se haga con las formalidades y requisitos que establece la legislación sobre franquicia aduanera.

Sin embargo, previa autorización del Ministerio de Hacienda, se podrá enajenar dichas mercancías sin que deban cubrirse los impuestos no percibidos por razón de franquicia, cuando la enajenación esté destinada a la reexportación fuera del área centroamericana de libre comercio o cuando el adquirente goce de la facultad de importar los mismos artículos en igualdad de condiciones.

Art. 14.- Las empresas calificadas como industrias de exportación neta que introduzcan a los recintos fiscales materias primas, productos semielaborados, envases y lubricantes, amparándose en los beneficios de esta Ley, no podrán enajenar dichos artículos o cambiar el destino de los mismos.

No obstante, previa autorización del Ministerio de Hacienda, podrán enajenar dichas mercancías, cuando la enajenación esté destinada a la exportación fuera del área centroamericana de libre comercio o cuando el adquirente goce de la facultad de introducir los mismos artículos en igualdad de condiciones.

Para la disponibilidad de los residuos de fabricación será necesario también la mencionada autorización.

Art. 15.- Para responder por el incumplimiento de las obligaciones que impone la presente Ley, y demás leyes aduaneras vigentes, toda empresa calificada como industria de exportación neta deberá rendir caución de monto razonable a favor del Fisco la cual será fijada por el Poder Ejecutivo en el Ramo de Hacienda.

La caución a que se refiere el inciso anterior, puede ser:

- a) Depósito de dinero;
- b) Depósito de letras, bonos del Estado, cédulas hipotecarias o de cualesquiera otros títulos garantizados por el Estado o Instituciones bancarias nacionales, cuya eficacia para estos efectos haya sido reconocida expresamente por leyes especiales;

- c) Hipoteca de bienes del interesado;
- d) Fianza hipotecaria; y
- e) Fianza bancaria.

#### CAPITULO IV

##### DEL REGIMEN CAMBIARIO

Art. 16.- Las empresas calificadas como industrias de exportación neta pertenecientes a personas naturales o jurídicas no domiciliadas en la República, gozarán del derecho a la libre remisión de moneda extranjera de los fondos provenientes de las ventas de sus productos fuera del área centroamericana. Asimismo, podrán remitir el producto de las ventas en el país de bienes de capital y materias primas, ciñéndose a los requisitos contemplados en los artículos 13 y 14.

Art. 17.- El Departamento de Control de Cambios del Banco Central de Reserva de El Salvador, autorizará a solicitud de las empresas a que se refiere el artículo anterior, la apertura de una "Cuenta Especial", de uso irrestricto, en moneda extranjera, en cualquiera de los Bancos locales, la cual sólo podrá acreditarse con fondos provenientes del exterior.

Art. 18.- El Banco Central de Reserva de El Salvador dictará las regulaciones cambiarias preferenciales en cuanto a plazos para el pago de importaciones o internación de todos los bienes de capital y demás mercancías necesarios para la instalación, operación y ampliación de las plantas de las empresas calificadas como industrias de exportación neta, cuando éstas pertenezcan a personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país.

Art. 19.- Las empresas mencionadas en el artículo anterior, están obligadas a vender al sistema bancario nacional las divisas provenientes de sus exportaciones o reexportaciones. Cuando celebren contratos especiales de suministro, deberán inscribirlos en el Departamento de Control de Cambios del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Art. 20.- Las empresas calificadas como industrias de exportación neta pertenecientes a personas naturales o jurídicas domiciliadas en la República, que operen con capital extranjero registrado en el Ministerio de Economía tendrán derecho a la libre remisión, en moneda extranjera de las utilidades netas distribuidas y de fondos provenientes de la liquidación de inversiones de dicho capital.

TITULO TERCERO  
DE LAS INDUSTRIAS MIXTAS

CAPITULO I

DE LA CALIFICACION

Art. 21.- La persona interesada en obtener para su empresa la calificación de "industria mixta", deberá presentar a la Dirección de Industria del Ministerio de Economía una solicitud en formulario especial que le proveerá dicha Dirección.

Art. 22.- Admitida la solicitud, la Dirección de Industria oirá la opinión de la Comisión Asesora Nacional, con base en la cual emitirá su dictamen y someterá el expediente al conocimiento del Ministro de Economía, quien a su vez, solicitará la opinión del Ministro de Hacienda, en materia fiscal.

Art. 23.- La calificación de "industria mixta" se otorgará a las empresas mediante acuerdo del Poder Ejecutivo en los Ramos de Economía y de Hacienda, que deberá contener:

- a) Indicación de la solicitud que se resuelve, con señalamiento de la fecha de su presentación, las generales del beneficiario y de su mandatario o representante legal, en su caso;
- b) La autorización para que se concedan las devoluciones de los gravámenes correspondientes sobre los artículos a exportarse, o que se exportarán conforme modificaciones de las listas de artículos a exportarse, según los términos de esta Ley;
- c) La relación cuantitativa de las materias primas, productos semielaborados y envases incorporados a los productos a exportarse, para los efectos del cálculo de los gravámenes a devolver;
- d) El tratamiento, destino o uso que se deberá dar a los subproductos y desperdicios; y
- e) Los demás requisitos y condiciones que se consideren convenientes.

Art. 24.- Las empresas que con posterioridad a su calificación de Industrias Mixtas deseen ampliar la lista de los artículos de exportación, presentarán al Ministerio de Economía una solicitud que contenga, para cada producto, los siguientes requisitos:

- a) Nombre o razón social;
- b) Nombre, clasificación arancelaria y especificaciones de los productos que se van a exportar;
- c) Nombre, clasificación arancelaria y especificaciones de las materias primas, productos semielaborados y envases a ser empleados en la elaboración del artículo o artículos que serán objeto de exportación;
- d) Información que permita determinar la relación cuantitativa que guarda cada una de las materias primas, productos semielaborados y envases con el artículo terminado a exportarse. Esta información incluirá, cuando proceda, los datos sobre subproductos, desperdicios y mermas; y
- e) Naturaleza y uso o destino de los subproductos y, en su caso, de los desperdicios.

Verificada la anterior información, el Ministerio de Economía emitirá resolución aumentando la lista original de los productos a exportarse.

## CAPITULO II

### DE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS

Art. 25.- La persona natural o jurídica domiciliada en la República, propietaria de una empresa calificada como "industria mixta" de conformidad con el artículo 2, literal b) y artículo 23, de esta Ley, tendrá derecho a la devolución de los impuestos pagados por la importación de materias prima, productos semielaborados y envases utilizados en la fabricación de productos que hayan sido exportados a países no signatarios del Tratado General de Integración Económica Centroamericana.

No estarán comprendidas en la devolución las tasas, multas y demás cargos aplicables por servicios específicos ya sean nacionales o municipales.

Art. 26.- La devolución de dichos impuestos constituye una obligación del Estado que se genera por el mismo hecho de la exportación y que se determinará con base a las relaciones porcentuales de los impuestos pagados por las materias primas, productos semielaborados y envases incorporados a los productos terminados exportados.

Art. 27.- La devolución de impuestos procederá cuando las materias primas, productos semielaborados y envases empleados en el producto terminado, hayan sido introducidos al país dentro de los doce me



ses anteriores a la fecha de su exportación, salvo que el interesado justifique con razones atendibles la prórroga de dicho período.

Art. 28.- La devolución de los impuestos a las empresas calificadas, procederá:

- a) Cuando se compruebe mediante la correspondiente póliza que el producto final ha sido exportado a países no miembros del Tratado General de Integración Económica Centroamericana;
- b) Cuando en la póliza de importación de las materias primas, productos semielaborados y envases se haya declarado la intención de solicitar el reintegro de los impuestos respectivos;
- c) Cuando las materias primas, productos semielaborados y envases sobre cuyos derechos aduaneros se pide la devolución fueron importados directamente por el productor de los artículos exportados y que haya pagado los correspondientes impuestos;
- d) Cuando la importación de las mercancías se haya efectuado en el período a que se refiere el artículo anterior.

Art. 29.- Para cada pago por la devolución de impuestos deberá presentarse al Ministerio de Hacienda, a más tardar tres meses después de efectuada la exportación, solicitud que contendrá:

- a) Nombre o razón social del solicitante;
- b) Número y fecha del acuerdo de los Ministerios de Economía y de Hacienda, concediendo la calificación;
- c) Copia de la Póliza de Exportación, Conocimiento de Embarque, Factura Comercial y Carta de Aceptación del producto por parte del importador;
- d) Nombre, cantidad (número de unidades), especificaciones, clasificación arancelaria y valor FOB en moneda nacional, del artículo exportado; y
- e) Cálculo detallado y monto total de los impuestos cuya devolución se pide.

Art. 30.- Examinada la solicitud, el Ministerio de Hacienda emitirá la resolución correspondiente, reconociendo la legitimidad de la obligación y ordenando se emita el correspondiente mandamiento definitivo de pago. El Ministerio de Hacienda deberá establecer sistemas especiales que permitan la emisión de certificados por las obligaciones del Fisco cuyo pago definitivo se haya ordenado; dichos certificados serán recibidos en pago de impuestos de importación y podrán ser endosados a favor de terceras personas para los mismos efectos.

TITULO CUARTO

DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DE EXPORTACION

CAPITULO UNICO

Art. 31.- Las empresas comerciales de exportación mencionadas en el literal c) del artículo 2 de esta Ley, podrán operar dentro de las modalidades siguientes:

- a) Comprando artículos ya producidos por empresas calificadas como industrias mixtas, en cuyo caso podrán gestionar y cobrar conforme al trámite establecido en los artículos 28, 29 y 30 de esta Ley, la devolución de los impuestos a que tienen derecho las empresas vendedoras recaídos sobre la importación de las materias primas, productos semielaborados y envases, incorporados en los artículos vendidos; y
- b) Comprando artículos manufacturados artesanales o agropecuarios no tradicionales, de origen nacional, para su exportación fuera del área centroamericana de libre comercio.

Art. 32.- Las empresas a que se refiere el artículo anterior, gozarán de la exención del impuesto sobre la renta en lo que se refiere a las utilidades netas que resulten de las operaciones de exportación. Esta exención en el caso de sociedades, se aplicará tanto a la sociedad propietaria de la empresa, como a los socios individualmente considerados. Sin embargo, no se concederá la exención de este impuesto cuando dicha empresa o socios estén sujetos en su país de origen a impuestos de la misma naturaleza que hagan inefectivo este beneficio.

Art. 33.- La calificación de empresas comerciales de exportación se otorgará mediante acuerdo del Poder Ejecutivo en los Ramos de Economía y de Hacienda, siguiéndose los trámites y requisitos aplicables, señalados en los artículos 21, 22 y 23 de esta Ley.

Art. 34.- Por medio de acuerdo del Poder Ejecutivo en los Ramos de Economía y de Agricultura y Ganadería, se determinará la lista de los productos agropecuarios no tradicionales a que se hace referencia en el artículo 31, literal b). Dicha lista podrá ampliarse o reducirse según convenga a los intereses económicos del país.

## TITULO QUINTO

### DISPOSICIONES GENERALES

#### CAPITULO I

#### DE LA CADUCIDAD Y SANCIONES

Art. 35.- El Ministerio de Economía dictará resolución declarando terminada la concesión a cualquiera de las empresas calificadas de conformidad con esta Ley, cuando tal empresa faltare al cumplimiento de las obligaciones que se fueron impuestas en el acuerdo respectivo, o se negare a proporcionar los informes o datos que le requiera cualquier autoridad competente.

La resolución correspondiente se notificará al interesado quien podrá interponer, dentro de los ocho días hábiles siguientes al de la notificación respectiva, recurso de revisión ante el mismo Ministerio, quien lo resolverá dentro de los quince días posteriores al de su interposición.

Habiendo recaído resolución firme que declare terminada la concesión, el Poder Ejecutivo en los Ramos de Economía y de Hacienda emitirá el acuerdo correspondiente y lo comunicará a la Corte de Cuentas de la República.

Si de las infracciones cometidas por la empresa, resultaren delitos o faltas, las autoridades correspondientes determinarán la responsabilidad de los infractores, de conformidad a la Ley.

Art. 36.- Si el Ministerio de Economía juzgare que la infracción cometida por una empresa, no amerita la caducidad de los beneficios, podrá imponer a los responsables una multa que oscilará entre CIENTO Y CINCO MIL COLONES, según la gravedad de la infracción.

La multa a que alude el inciso anterior la impondrá el Ministerio de Economía siguiendo el procedimiento gubernativo. La certificación de la sentencia definitiva tendrá fuerza ejecutiva, debiendo remitirse al Fiscal General de Hacienda para que haga efectiva la multa conforme los procedimientos comunes, si dentro de los tres días siguientes a la notificación no fuere voluntariamente pagada por el infractor.

Art. 37.- El Poder Ejecutivo en los Ramos de Economía y de Hacienda, emitirá los reglamentos que sean necesarios para el funcionamiento de esta Ley.

Los reglamentos internos, así como las órdenes, disposiciones e instructivos necesarios para el funcionamiento de los recintos fiscales, serán emitidos por el Ministerio de Hacienda.

Los costos directos de control aduanero y fiscal en los recintos fiscales serán sufragados por las empresas que se establezcan

en ellos en tanto gocen de los beneficios concedidos por esta Ley.

Art. 38.- Los beneficios a que se refiere esta Ley, se concederán por un período de diez años contados a partir de la fecha de la publicación en el Diario Oficial del acuerdo respectivo.

## CAPITULO II

### DISPOSICION TRANSITORIA Y VIGENCIA DE LA LEY

Art. 39.- Las empresas que actualmente operan de conformidad al artículo 13-A (adicionado) de la Ley de Fomento Industrial o bajo el régimen de recintos fiscales y que conforme a esta Ley, fueren calificados como industrias mixtas continuarán operando en la forma autorizada por un plazo de seis meses, contados a partir de la fecha de vigencia de esta Ley, período durante el cual deberán ajustar su condición a las regulaciones establecidas en esta Ley.

Art. 40.- El presente Decreto entrará en vigencia treinta días después de su publicación en el Diario Oficial.

DADO EN EL SALON DE SESIONES DE LA ASAMBLEA LEGISLATIVA; PALACIO NACIONAL: San Salvador, a los tres días del mes de noviembre de mil novecientos setenta.

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

Lineamientos generales para la utilización de la línea de crédito autorizada por la Junta Directiva del Banco.

## 1. INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS:

Banco Agrícola Comercial de El Salvador  
Banco Capitalizador  
Banco de Crédito Popular  
Banco de Comercio de El Salvador  
Banco Hipotecario de El Salvador  
Banco de Londres y Montreal  
Banco Salvadoreño  
First National City Bank  
Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial  
Financiera de Desarrollo e Inversión, S. A.

## 2. CALIFICACION DE LAS FIRMAS OBJETO DE ESTE FINANCIAMIENTO:

Previamente a la utilización de estas facilidades de crédito, las Instituciones Financieras intermediarias deberán someter a la calificación de este Banco Central, las empresas que pretendan financiar, para lo cual será necesario que proporcionen la siguiente información mínima en relación a las mismas:

- a) último Balance General y Balance de Comprobación reciente;
- b) último Estado de Ganancias y Pérdidas;
- c) nómina de accionistas indicando nacionalidad, capital suscrito y pagado;
- d) datos sobre el financiamiento de que están gozando actualmente, ya sea de la institución solicitante o de otras fuentes, indicando monto autorizado, plazos, saldos vigentes, etc.;
- e) personal que ocupa la empresa, indicando personal administrativo y de planta;
- f) detalle de los productos que fabrican, marcas de los mismos.

## 3. OPERACION DE REDESCUENTO:

Para la aceptación del papel relacionado con crédito de exportaciones concedido por las Instituciones solicitantes, después de haber sido calificadas las correspondientes firmas exportadoras, se observará lo siguiente:

- a) la exportación se debe referir a mercaderías manufacturadas en el país;
- b) el plazo concedido debe estar acorde con la naturaleza del producto de que se trate, sin excederse de los siguientes:
  - 180 días para productos de consumo final (excepto los de consumo duradero)
  - 270 a 365 días para bienes de consumo duradero.
- c) en el caso de exportaciones a un año de plazo se exigirá amortizar el 50% del crédito al término del primer semestre;
- d) se aceptarán operaciones concedidas hasta por el 100% del precio por mayoreo del artículo exportado, excluyéndose otros cargos como intereses, comisiones, etc.;
- e) la tasa de redescuento que se aplica para estas operaciones es del 4% anual, las Instituciones intermediarias por su parte deberán cobrar como máximo el 7% anual al exportador;
- f) en cada caso se exigirá juntamente con la letra librada por el Banco o Institución financiera a cargo del exportador (documento a redescontarse), la correspondiente letra librada por este último y aceptada por el importador del exterior, debiendo acompañar las copias de las facturas que contengan los datos referentes a la exportación, mención del plazo concedido, forma de pago, medio de transporte, etc.

En los casos de existir Contratos de Venta entre el exportador y el importador, se deberá enviar copia del mismo.

Para exportaciones con plazos de hasta 90 días no se exigirá la letra a cargo del importador, bastará que se presente la evidencia de la exportación y de haber concedido el plazo indicado, debiéndose presentar el formulario debidamente sellado en un plazo no mayor de 45 días.

Para exportaciones mayores de 90 días, los Formularios Aduaneros debidamente sellados y las letras a cargo del importador podrán presentarse en un período no mayor de 45 días. Para estos efectos, el Banco o Institución intermediaria deberá presentar juntamente con la letra librada por ellos, una DECLARACION JURADA firmada por el exportador.

Las letras a redescontarse deberán ser endosadas por la Institución intermediaria a favor del Banco Central. La letra a cargo del importador será devuelta por el Departamento de Crédito después de su correspondiente revisión y "Tomado Razón" para que sea presentada al cobro por los canales y acostumbrados; y

- g) El redescuento de la operación se efectuará sobre letras libradas por la institución intermediaria, aceptadas por el exportador, por la suma equivalente al crédito concedido al importador y con vencimiento no superior en 30 días al plazo otorgado para la correspondiente cancelación.

4. OTRAS DISPOSICIONES:

Es entendido que tanto las Instituciones intermediarias como los exportadores, se deberán ceñir a las disposiciones establecidas en el Reglamento de la Ley e Control de Transferencias Internacionales, conforme a lo dispuesto en el Capítulo VII que trata sobre las exportaciones.

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

LINEA ESPECIAL DE FINANCIAMIENTO DE PRE-EXPORTACIONES INDUSTRIALES

1. OBJETO DE LA LINEA DE CREDITO

El financiamiento del capital de operación necesario para elaborar productos industriales, destinados a cumplir obligaciones derivadas de pedidos en firme de importadores extranjeros. Dentro de este rubro se incluye la adquisición de materias primas y de bienes intermedios, pago de fletes y seguros de importación, pago de salarios y otros insumos o costos de producción, destinados a la producción de bienes de consumo duradero y bienes de capital que produzcan las empresas industriales del país.

2. INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS

Todos los Bancos del Sistema, incluyendo las sucursales de bancos extranjeros establecidos en el país, Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial y Financiera de Desarrollo e Inversión, S. A.

3. FUENTE DE RECURSOS

Los recursos que el Banco Central de Reserva destine a este objeto.

4. LIMITE DEL FINANCIAMIENTO

Hasta un 70% del precio FOB o 60% del precio CIF de los productos comprendidos en pedidos en firme de importadores extranjeros.

5. PLAZOS DEL CREDITO

El plazo será igual al período de producción de los bienes, entendido éste como el lapso normalmente comprendido desde la adquisición de las materias primas y/o bienes intermedios requeridos para la fabricación de la mercancía, hasta el embarque de ésta, con un máximo de 270 días de acuerdo a las fechas del pedido y su entrega.

6. TASAS DE INTERESE

Se aplicará el 4% anual sobre saldos a las Instituciones intermedias condicionado a que éstas no cobren más de un 7% sobre saldos a los usuarios.



## 7. CALIFICACION DE LOS SUJETOS DE CREDITO

Previamente a la utilización de estas facilidades de crédito las instituciones intermediarias deberán someter, a calificación del Banco Central, las empresas industriales que pretendan financiar, para lo cual será necesario que proporcionen la siguiente información mínima en relación a las mismas:

- a) último Balance General y Balance de Comprobación reciente;
- b) último Estado de Ganancias y Pérdidas;
- c) nómina de accionistas, capital suscrito y pagado;
- d) fecha de fundación de la empresa;
- e) datos sobre el financiamiento de que está gozando actualmente, indicando fuentes, montos, plazos, saldos vigentes, etc.;
- f) personal que ocupa la empresa, indicando personal administrativo y de planta; y
- g) detalle de los productos que fabrican y marcas de los mismos.

## 8. OPERACION DE REDESCUENTO

El redescuento se efectuará sobre letras libradas por la institución intermediaria y aceptadas por el productor nacional por la suma equivalente al crédito concedido.

Los usuarios del crédito deberán comprometerse a destinar los fondos a los fines indicados en la solicitud.

A la cancelación de cada letra el usuario del crédito deberá comprobar ante las instituciones financieras y éstas ante el Banco Central con documentos fehacientes, que se ha efectuado la exportación de los productos elaborados, cuyos pedidos dieron origen a la operación correspondiente.

Efectuada, dentro del plazo estipulado, la exportación de los productos financiados con el crédito de pre-exportación, éste se podrá cancelar con el producto del crédito para financiamiento de exportaciones.

Se descalificará como sujeto de crédito para utilizar en lo sucesivo la línea de pre-exportación, a la empresa que no demuestre satisfactoriamente, haber efectuado la exportación de mérito, o las razones por las cuales no se efectuó la exportación.

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL Y  
OTROS DE CONSUMO DURADEROS

Lineamientos generales para la utilización de la línea de crédito autorizada por la Junta Directiva del Banco.

1. FUENTES DE LOS RECURSOS

Para el otorgamiento de créditos a plazos mayores de un año, el Banco Central tiene que recurrir a fuentes externas de financiamiento, tal como lo establece el Art. 76 de su Ley Orgánica, razón por la cual estas operaciones se atienden con líneas contratadas con Bancos del Exterior.

2. INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS

Todos los Bancos del Sistema, incluyendo las sucursales de bancos extranjeros establecidas en el país, INSAFI y Financiera de Desarrollo e Inversión, S. A.

3. CALIFICACION DE LAS FIRMAS PARA RECIBIR ESTE FINANCIAMIENTO

Previamente a la utilización de estas facilidades de crédito, las Instituciones financieras intermediarias deberán someter a la calificación de este Banco Central, las empresas que pretendan financiar, para lo cual será necesario que proporcionen la siguiente información mínima en relación a las mismas:

- a) último Balance General y Balance de Comprobación reciente;
- b) último Estado de Ganancias y Pérdidas;
- c) nómina de accionistas, indicando nacionalidad, capital suscrito y pagado;
- d) datos sobre el financiamiento de que están gozando actualmente, ya sea de la Institución intermediaria solicitante o de otras fuentes, indicando monto autorizado, plazos, saldos vigentes, etc.;
- e) personal que ocupa la empresa, indicando personal administrativo y de planta;
- f) mención de los productos que fabrican, marcas de los mismos.

#### 4. CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS FINANCIABLES

- a) la exportación se debe referir a bienes manufacturados en el país;
- b) se aceptarán operaciones concedidas hasta por el 90% del precio de la mercadería, excluyendo del financiamiento otros cargos como intereses, comisiones, transporte, seguros, etc.;
- c) la amortización del principal de estos créditos, deberá hacerse en cuotas iguales y escalonadas a intervalos no mayores de seis meses;
- d) los plazos concedidos deberán estar acordes con la naturaleza del producto y ajustados a la vida económica del mismo.

Los bienes de capital que se producen en el país, pueden financiarse hasta por un plazo de 3 años, la lista de dichos bienes se encuentra en Anexo No. 1, la cual puede adicionarse con otros existentes o que en el futuro se fabriquen.

Para los otros bienes de consumo duradero comprendidos en Anexo No. 2 u otros similares, el plazo normal es de un año, no obstante con base en el criterio de la vida económica de los mismos y tomando en cuenta las condiciones competitivas que prevalezcan en el mercado externo a donde se exportan, podrá ampliarse hasta 18 meses.

#### 5. TASAS DE INTERES

Para estas operaciones se establecen los siguientes diferenciales en las tasas de interés:

- a)  $\frac{1}{4}\%$  a favor del Banco Central, respecto a la tasa de interés aplicada por el Banco del Exterior de donde se obtienen los fondos.
- b)  $2\%$  a favor de las Instituciones intermediarias, respecto a la tasa de redescuento aplicada por este Banco Central.

Actualmente en el caso de los fondos disponibles procedentes del Bank of Nova Scotia, cuyo interés a nuestro cargo es del  $9\frac{3}{4}\%$  anual, se aplicará a las Instituciones Intermediarias el  $10\%$  anual, para que éstas puedan cobrar a sus clientes hasta el  $12\%$  anual.

#### 6. OPERACION DE REDESCUENTO

- a) El redescuento de la operación se efectuará sobre letras libradas por la institución intermediaria, aceptadas por el exportador, por la suma equivalente al crédito concedido al importador

y con vencimiento no superior en 30 días al plazo otorgado para la correspondiente cancelación.

- b) La exportación se comprobará presentando una copia del Formulario Aduanero debidamente sellada, que ampare los productos exportados a financiarse, y del contrato de venta celebrado entre el exportador nacional y el importador extranjero cuando la venta fuere a plazo mayor de un año. Dichos documentos serán remitidos por la Institución intermediaria a este Banco Central, acompañado de la factura comercial coincidente con la exportación.
- c) La comprobación de la operación de crédito y del plazo concedido se evidenciarán con uno o más de los siguientes documentos:
  - i. Letra o Aceptación Negociable librada por el exportador nacional y aceptada por el importador extranjero, emitida en relación a la operación.
  - ii. Constancia del Banco corresponsal extranjero de haber recibido de la institución intermediaria y tener en cartera para su cobro, la Letra o Aceptación Negociable que haya librado el exportador nacional a cargo del importador extranjero, que corresponda a la negociación financiada.
- d) Los documentos referidos en los literales b) y c), serán devueltos por nuestro Departamento de Crédito a la institución intermediaria después de su revisión y "Tomado Razón".

## 7. OTRAS DISPOSICIONES

Es entendido que tanto las instituciones intermediarias como los exportadores, se deberán ceñir a las disposiciones establecidas en el Reglamento de la Ley de Control de Transferencias Internacionales, conforme a lo dispuesto en el Capítulo VII que trata sobre las exportaciones.

BIENES DE CAPITAL QUE SE PRODUCEN EN EL PAIS

(Exportables)

Aparatos eléctricos y de gas para usos industriales y comerciales  
Artículos de labranza  
Camas para trailers agrícolas e industriales  
Carrocerías y chasis de vehículos automotores para fines comerciales y agrícolas (manufactura)  
Casas prefabricadas  
Embarcaciones  
Equipos de refrigeración y de aire acondicionado  
Equipo agrícola e industrial  
Pupitres y otro mobiliario escolar, de madera o de metal  
Herramientas  
Hieleras para negocios  
Implementos agrícolas  
Maquinaria agrícola e industrial  
Muebles de metal para oficinas, establecimientos comerciales, etc.  
Remolques agrícolas y de carretera  
Tanques para agua y otros líquidos y para depósito y conservación de toda clase de productos  
Tractores agrícolas para operación manual  
Transformadores eléctricos para usos industriales  
Estructuras metálicas.

BIENES DE CONSUMO DURADERO QUE SE PRODUCEN EN EL PAIS

Baterías de cocina y otros utensilios de aluminio, hierro o acero, para uso doméstico  
Acumuladores eléctricos para vehículos automotores  
Acumuladores de otras clases, de larga duración  
Alacenas y muebles para cocina  
Angulos ranurados y tableros de acero y aluminio  
Aparatos eléctricos y de gas para usos domésticos  
Bases para colchones de resortes

Calentadores de agua  
Camas  
Colchones y divanes de muebles o resortes metálicos  
Cocinas  
Radios, radiolas, tocadiscos, amplificadores, televisores, intercomuni-  
cadores, reproductores, transmisores de radio, etc. (manufactura)  
Aparatos de ventilación y aire acondicionado  
Escaleras de aluminio  
Estufas  
Gabinetes para tocadiscos  
Hieleras para uso doméstico  
Hornos  
Instrumentos musicales de cuerda  
Lámparas eléctricas y reflectores  
Lanchas  
Lavadoras de ropa  
Máquinas de coser (manufactura)  
Motocicletas y bicilcetas (manufactura)  
Monturas  
Muebles de madera de toda clase  
Muebles de metal para cocinas, despensas, etc., para usos domésticos  
Muebles de materiales plásticos  
Pantallas  
Refrigeradoras de gas o eléctricas para usos domésticos  
Termos de más de un litro de capacidad  
Toldos de aluminio u otro metal  
Transformadores eléctricos para uso doméstico  
Vajillas plásticas.

LINEA ESPECIAL DE FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES DE  
PRODUCTOS NATURALES NO TRADICIONALES

OBJETIVOS

Financiar parte del capital de operación necesario para adquirir o mantener inventarios de productos naturales no tradicionales, destinados a la exportación a los otros países centroamericanos y demás mercados externos. El financiamiento comprende parte del valor de compra de los productos en el mercado interno; y en su caso, parte del costo de producción para efectos de futura exportación, así como los gastos internos de transporte, conservación, almacenaje y seguro.

FUENTE DE RECURSOS

El Banco Central de Reserva otorgará estos créditos con cargo a la línea de Fomento de Exportaciones, de acuerdo a la demanda efectiva generada por los exportadores de los productos naturales antes indicados.

INSTITUCIONES INTERMEDIARIAS

Todos los Bancos del Sistema, incluyendo las Sucursales de Bancos Extranjeros establecidas en el país, Financiera de Desarrollo e Inversión, S. A., Administración de Bienestar Campesino y Federación de Cajas de Crédito.

SUJETOS DEL FINANCIAMIENTO

Toda persona natural o jurídica que demuestre ser productor o exportador de los siguientes productos naturales:

1. Maíz para semilla
2. Arroz y semilla de arroz
3. Maicillo
4. Frijol
5. Miel y cera
6. Especies de toda clase
7. Copra y aceite de copra
8. Frutas y legumbres
9. Bálsamos naturales
10. Papas
11. Tortas y harinas de semillas de algodón
12. Semillas de algodón y de ajonjolí o sésamo
13. Otros productos naturales no tradicionales, que no aparecen clasificados anteriormente.

### LIMITE DEL FINANCIAMIENTO

Las instituciones intermediarias podrán conceder créditos observando los siguientes límites:

- a) Hasta el 75% del valor interno de compra o costos de los productos y demás gastos contemplados como objetivos de la presente línea de crédito en concepto de financiamiento de pre-exportación, ya sea que se trate de intermediarios o productores exportadores.
- b) Hasta el 70% del precio FOB o hasta el 60% del precio CIF de los productos exportados, con base en documentos de exportación.

### PLAZO MAXIMO DEL CREDITO

El plazo máximo de los créditos concedidos con cargo a esta Línea de crédito será hasta de 180 días.

### TASA DE INTERES

Se aplicará el 4% anual a las instituciones intermediarias, condicionado a que éstas no cobren más de un 7% anual a los usuarios. No se descontarán operaciones cuyo interés sea mayor del 7% anual.

### CALIFICACION DE LOS SUJETOS DE CREDITO

Previamente a la utilización de estas facilidades de crédito, las instituciones financieras intermediarias deberán someter a la calificación del Banco Central, las personas naturales o jurídicas que pretendan usar dicha línea de crédito, para lo cual será necesario que proporcionen la siguiente información:

- a) Estado de la situación económica y financiera del solicitante;
- b) Datos sobre todo tipo de financiamiento que ha usado o que está gozando actualmente, indicando fuentes, montos, plazos, saldos vigentes, etc.;
- c) Volumen de crédito concedido a clientes del exterior, por países, durante los últimos seis meses;
- d) Datos sobre exportaciones a efectuar, tales como: contratos de ventas a futuro, pedidos en firme o listas de clientes del exterior con indicación de compras efectuadas por ellos en períodos anteriores;
- e) Indicación de la procedencia de los productos naturales o adquiridos;



- f) Datos relativos a las ventas internas o externas realizadas en los últimos años de productos nacionales objeto de financiamiento;
- g) Información reciente sobre los precios de los productos en los mercados externos; y
- h) En el caso de productores, datos relativos a la naturaleza, volumen y valor de su producción.

#### OPERACIONES DE REDESCUENTO

Para efectos del redescuento de las operaciones, las instituciones intermediarias deberán presentar al Banco Central, en cada solicitud de financiamiento, lo siguiente:

- a) El plan detallado de compras, indicando el volumen y valor de los productos y otros gastos necesarios para su adquisición y conservación, que acompañe a su solicitud de crédito la persona natural o jurídica solicitante;
- b) La licencia de exportación expedida por el organismo gubernamental correspondiente, cuando se trate de productos objeto a dicho control;
- c) Cuando se trate de productos naturales, almacenados y listos para su exportación, el Banco Central podrá requerir la presentación de los bonos de prenda emitidos por los Almacenes Generales de Depósito del Banco Hipotecario o por el Instituto Regulador de Abastecimientos, o constancia de almacenamiento en bodegas del productor o exportador o en otras bodegas autorizadas por la institución financiera intermediaria, debiendo constatarse la veracidad de la información; y,
- d) Los documentos justificativos de la exportación en su caso.

El redescuento se efectuará sobre letras libradas por la institución intermediaria y aceptadas por la persona natural o jurídica beneficiaria del crédito.

#### OTRAS DISPOSICIONES

Los usuarios del crédito deberán comprometerse a destinar los fondos a los fines indicados en la solicitud, y comprobar en su caso, los costos o gastos de adquisición o conservación de los productos naturales, mediante facturas, recibos y otros documentos, en los que se detallen los pormenores de la compra y el nombre y domicilio de los vendedores.

A la cancelación de cada letra los usuarios del crédito deberán comprobar ante las instituciones financieras y éstas ante el Banco Central, con el correspondiente formulario aduanero o pólizas de exportación, haber efectuado la exportación financiada.

Se descalificará como sujeto de crédito a efecto de obtener financiamiento para exportaciones de productos naturales no tradicionales, a la persona natural o jurídica que no demuestre satisfactoriamente haber efectuado la exportación financiada.

Tanto las instituciones intermediarias como los exportadores, deberán ceñirse a las disposiciones establecidas en el Reglamento de la Ley de Control de Transferencias Internacionales, conforme a lo dispuesto en el Capítulo VII que trata sobre las exportaciones.