

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía



Universidad de El Salvador
Hacia la libertad por la cultura

**La Competitividad de las Exportaciones de El Salvador en el Marco de las Medidas de
Liberalización Comercial, Período 1990–2012.**

Trabajo de investigación presentado por:

López Núñez, Emmanuel Ernesto

Valladares Ponce, Karen Elizabeth

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

Ciudad Universitaria, Febrero de 2015

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Ing. Mario Roberto Nieto Lovo
Vice-Rectora Académica	: Msc. Ana María Glowier De Alvarado
Vice-Rector Administrativo	: Msc. Oscar Noé Navarrete
Secretaria General	: Dra. Ana Leticia Zavaleta De Amaya
Fiscal General	: Lic. Francisco Cruz Letona

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Vice decano	: Lic. Álvaro Edgardo Calero Rodas
Secretario	: M.A.E. José Ciriaco Gutiérrez Contreras
Director de Escuela de Economía	: Lic. Gustavo Adolfo Mendoza
Docente Director	: Lic. Carlos Alberto Sierra Cerritos
Docente Lector	: Msc. Karla Melissa Guzmán
Coordinador de Seminario de Graduación	: Msc. Erick Francisco Castillo

Febrero de 2015

AGRADECIMIENTOS

A Dios, quien conforma el principio y fin de nuestra existencia, y ha sido, es y será nuestro guía en el desarrollo de nuestras vidas; a Carlos Sierra nuestro Docente Director, por aceptar el reto de realizar la presente investigación con entusiasmo y buena voluntad, por sus observaciones y sugerencias pero sobre todo por brindarnos su amistad; a Erick Castillo, Coordinador de éste proceso, por su disposición, sus observaciones y por estar siempre pendiente de esta investigación; a Karla Guzmán nuestra Docente Lectora, por tomarse el tiempo de revisar nuestro trabajo, por sus comentarios y sugerencias.

A las maestras y maestros de esta Facultad que siempre nos motivaron a seguir adelante para cumplir nuestros propósitos y que durante nuestra formación profesional no solo nos inculcaron conocimiento, sino también sus experiencias de vida y sus valores. A nuestros compañeros y compañeras universitarios, por brindarnos su amistad, respeto, y puntos de vista divergentes sin los cuales no hubiese sido posible llegar a la culminación de esta etapa profesional, pues con ello nos motivaron a esforzarnos al máximo y dar siempre lo mejor en nuestros estudios.

Karen Valladares y Emmanuel López.

A mis dos madres: Sonia Ponce y Emilia Rosa, mi ejemplo de mujeres y personas, cuya dedicación y amor incondicional ha constituido mi guía e impulso en la búsqueda y logro de metas en mi vida; a mi hermana Alexandra Valladares y demás familia y amigos por estar siempre a mi lado, creyendo en mi en cada paso; a Balmore Rodríguez, por su paciencia, comprensión y apoyo en todo momento, por la crítica que siempre me impulsó a ser mejor y por los momentos especiales que llevaré siempre conmigo; a mi compañero y amigo Emmanuel López por brindarme su amistad sincera, apoyo y sobre todo su paciencia, recordando que el camino apenas empieza.

Karen Elizabeth Valladares Ponce.

A mi mamá Ana Miriam González, por ser el pilar fundamental de mi vida, por transmitirme su filosofía, principios, valores y forjarme continuamente como un hombre de bien; a mi novia Zuleyma Morales por su amor y por iluminar mi camino con su luz; a mi madre Patricia Núñez y mi familia por creer en que éste servidor alcanzaría éste sueño; a Karen Valladares mi amiga, por su apoyo incondicional a lo largo de esta travesía en el océano de la ciencia económica; a Rodrigo León, maestro, amigo y ejemplo de vida, por motivarme a ser cada día un mejor estudiante.

Emmanuel Ernesto López Núñez.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN.....	iii
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL Y MARCO HISTÓRICO.	1
1.1 Evolución Teórica y Conceptual del Comercio Internacional y la Competitividad.....	1
1.1.1 Comercio Internacional.....	2
1.1.2 Competitividad.....	6
1.1.3 Pensamiento Cepalino respecto al comercio y la competitividad.....	9
1.2 Evolución Histórica del Comercio Internacional de El Salvador, periodo 1950 - 1990.....	14
1.2.1 El Modelo Agroexportador.	14
1.2.2 El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).	16
1.2.3 El deterioro económico de los 80.....	24
CAPÍTULO II: ELEMENTOS EXPLICATIVOS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR, PERÍODO 1990 – 2012.	26
2.1 Políticas Comerciales Implementadas en El Salvador, período 1990-2012	26
2.1.1 Alfredo Cristiani, período 1989-1994.....	29
2.1.2 Armando Calderón Sol, período 1994-1999.....	34
2.1.3 Francisco Flores, período 1999-2004.....	37
2.1.4 Elías Antonio Saca, período 2004-2009.	41
2.1.5 Mauricio Funes, período 2009-2014.....	45

2.2	Modelo Neoliberal y Apertura Comercial en El Salvador, Período 1990-2012.....	48
2.2.1	Coeficiente de Apertura Comercial en El Salvador, Años 90.	50
2.2.2	Restricciones Arancelarias en El Salvador, Años 90.....	53
2.2.2.1	Arancel Nación más Favorecida	55
2.2.2.2	Arancel Efectivo	56
2.2.2.3	Progresividad Arancelaria según Intensidad Tecnológica Incorporada.	58
2.3	Progreso Técnico en El Salvador, Período 1990-2012.....	61
2.3.1	Incorporación de Nuevos Productos en el Comercio Internacional.....	61
2.3.2	Mejora de los Procesos Productivos en El Salvador, Años 90.	63
2.3.3	Evolución de las capacidades tecnológicas en El Salvador a Partir de los Años 90.	65
2.3.3.1	Base Disponible	66
2.3.3.2	Esfuerzos Realizados.....	71
2.3.3.3	Resultados Obtenidos.	73
2.3.3.4	Síntesis, Capacidades Tecnológicas en El Salvador a partir de los años 90.	77

CAPÍTULO III: ESTRUCTURA, DIVERSIFICACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS, PERÍODO 1990-2012..... 79

3.1	Competitividad: Posicionamiento y Eficiencia en el Mercado Mundial y Regional, Período 1990-2012.....	79
3.1.1	Competitividad en el mercado mundial.....	81
3.1.2	Competitividad en el mercado centroamericano.....	86
3.1.3	Competitividad en el mercado estadounidense.....	92

3.2 Estructura de las Exportaciones Destinadas al Mercado Mundial y Regional, Según Intensidad Tecnológica Incorporada, Período 1990-2012.	96
3.2.1 Competitividad Internacional y Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas en el Mercado Mundial.	97
3.2.2 Competitividad Internacional y Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas en el Mercado Centroamericano.....	102
3.2.3 Competitividad Internacional y Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas en el Mercado Estadounidense.	109
3.3 Diversificación de Productos Exportados, Destinos y Empresas Involucradas en el Comercio Exterior, Período 1990 – 2012.	114
3.3.1 Diversificación Según Productos Exportados al Mercado Mundial y Regional.	115
3.3.1.1 Mercado Mundial.....	115
3.3.1.2 Mercado Centroamericano.....	118
3.3.1.3 Mercado Estadounidense.....	121
3.3.2 Diversificación Según Destino de las Exportaciones.....	124
3.3.3 Diversificación Según Empresas Exportadoras.	126
CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	129
4.1 Conclusiones	129
4.2 Recomendaciones.	136
BIBLIOGRAFÍA	139
ANEXOS	144

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1: Participación de los Principales Productos de Exportación, El Salvador 1970-1990.....	18
Cuadro N°2: Desgravación Arancelaria en El Salvador, 1989-1997.....	31
Cuadro N°3: Programa Nacional de Desgravación Arancelaria en El Salvador, 1996–1999 (En porcentajes)	35
Cuadro N°4: Déficit Comercial de El Salvador, 1970-2012 (porcentaje del PIB).....	50
Cuadro N°5: Progresividad arancelaria según Intensidad Tecnológica Incorporada en El Salvador, 1996- 2011.....	60
Cuadro N°6: Nuevos Productos en la Actividad Exportadora de El Salvador, 1994-2012.....	62
Cuadro N°7: Principales Rubros con Nueva Actividad Exportadora y con Actividad Desaparecida de El Salvador, 1994-2012	63
Cuadro N°8: Investigadores Dedicados a la Ciencia y Tecnología en El Salvador, 1999-2012 (según peso entre los investigadores totales y la población en El Salvador).....	68
Cuadro N°9: Líneas Telefónicas, Acceso a Internet y Consumo de Energía Eléctrica en El Salvador 1998-2012	69
Cuadro N°10: Gasto en Educación, Actividades Científicas y Tecnológicas e Investigación y Desarrollo en El Salvador, 1994-2012 (porcentaje respecto al PIB).....	72
Cuadro N°11: Coeficiente de Invención, Autosuficiencia y Dependencia de El Salvador, 1990-2010	75
Cuadro N°12: Valor Agregado Corriente Promedio por Década Según Sectores en El Salvador, 1950-2009 (En porcentajes)	76
Cuadro N°13: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas al Mercado Mundial, 1994- 2012 (según porcentaje del número de grupo de productos).....	83
Cuadro N°14: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas al Mercado Mundial, 1994- 2012 (según porcentaje del valor exportado)	83
Cuadro N°15: Cuota de Mercado de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses en la Demanda Mundial, 1994-2012 (En porcentajes)	84
Cuadro N°16: Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos).....	88
Cuadro N°17: Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)	88

Cuadro N°18: Cuota de Mercado de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses en la Demanda Centroamericana, 1994-2012 (En porcentajes)	89
Cuadro N°19: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Estados Unidos, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)	93
Cuadro N°20: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Estados Unidos, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)	93
Cuadro N°21: Cuota de Mercado de las Exportaciones Centroamericanas en la Demanda Estadounidense, 1994-2012 (En porcentajes)	94
Cuadro N°22: Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia el Mundo Según Valor Exportado, En Base a Matriz de Competitividad e Intensidad Tecnológica, 1994-2012 (En porcentajes ¹).....	99
Cuadro N°23: 5 Principales Grupos de Productos Exportados de El Salvador al Mundo, por Cuadrante de Matriz de Competitividad, 1994-2012	100
Cuadro N°24: Balanza Tecnológica de El Salvador-Mundo, 1994-2012 (En US\$)	101
Cuadro N°25: Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas a Centroamérica Según Valor Exportado, en Base a Matriz de Competitividad e Intensidad Tecnológica 1994-2012 (En porcentajes ¹).....	105
Cuadro N°26: 5 Principales Grupos de Productos Exportados de El Salvador a Centroamérica, por Cuadrante de Matriz de Competitividad, 1994-2012	106
Cuadro N°27: Balanza Tecnológica de El Salvador-Centroamérica, 1994-2012 (En US\$).....	107
Cuadro N°28: Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas a Estados Unidos Según Valor Exportado, en Base a Matriz de Competitividad e Intensidad Tecnológica, 1994-2012 (En porcentajes ¹).....	111
Cuadro N°29: 5 Principales Grupos de Productos Exportados de El Salvador a Estados Unidos por Cuadrante de Matriz de Competitividad, 1994-2012	112
Cuadro N°30: Balanza Tecnológica de El Salvador-Estados Unidos (US\$), 1994-2012.....	113
Cuadro N°31: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia el Mundo, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012 (promedio por periodos).....	118
Cuadro N°32: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Centroamérica, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012 (promedio por periodos).....	121
Cuadro N°33: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Estados Unidos, Según Cuadrante de Competitividad, 1999-2012.....	123
Cuadro N°34: Peso de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia los Principales Destinos, 1994-2012 (En porcentajes)	125

Cuadro N°35: Empresas Exportadoras y Peso de las 100 principales Respecto al Total de Empresas y Valor Exportado en El Salvador, 1994-2012	127
--	-----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Participación de las Exportaciones de El Salvador Respecto a las Exportaciones Mundiales, 1970-1990	20
Gráfico N° 2: Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial de El Salvador, 1970-1990.....	21
Gráfico N° 3: Participación de las Exportaciones e Importaciones en relación al PIB y Grado de Apertura Comercial de El Salvador, 1970- 1990	22
Gráfico N° 4: Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial de El Salvador, 1989-2012 (En Mill. de UD\$)	49
Gráfico N° 5: Participación de las Exportaciones e Importaciones en relación al PIB y Grado de Apertura Comercial de El Salvador, 1989-2012	52
Gráfico N° 6: Tasa Consolidada Simple de Productos Primarios y Manufacturados de El Salvador, 1995-2012 (En porcentajes)	54
Gráfico N° 7: Tasa Arancelaria Ponderada-Nación Más Favorecida (NMF) de El Salvador, 1995-2012 (En porcentajes).....	56
Gráfico N° 8: Tasa Arancelaria Efectiva de El Salvador, 1994-2012 (En porcentajes y Mill. US\$).....	57
Gráfico N° 9: Formación Bruta de Capital Fijo de El Salvador, 1990 – 2012 (En Mill. US\$).....	64
Gráfico N° 10: Formación Bruta de Capital Fijo respecto al PIB en El Salvador, 1990 – 2012 (En porcentajes).....	65
Gráfico N° 11: Tasa de Alfabetización y Escolaridad Promedio en El Salvador, 1990-2012.....	67
Gráfico N° 12: Graduados en Ciencia y Tecnología Respecto al Total de Graduados y a la Población en El Salvador, 1999- 2011 (En porcentajes).....	68
Gráfico N° 13: PIB y PIB per Cápita de El Salvador, 1990-2012 (En Mill. de US\$ y US\$)	70
Gráfico N° 14: Composición de las Importaciones Según Tipo de Bien en El Salvador, 1995-2011 (En porcentajes).....	71
Gráfico N° 15: Patentes Solicitadas en El Salvador, 1990-2010	73
Gráfico N° 16: Patentes Otorgadas en El Salvador, 1990-2010	74
Gráfico N° 17: Índice de Ocupación, Producción, Productividad y Salario Mínimo Real en El Salvador, 1990-2012	77

Gráfico N° 18: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses al Mundo, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos).....	85
Gráfico N° 19: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses al Mundo, 1994-2012, (según porcentaje del valor exportado)	86
Gráfico N° 20: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses Hacia Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)	90
Gráfico N° 21: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses a Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado).....	91
Gráfico N° 22: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas Hacia Estados Unidos, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos).....	95
Gráfico N° 23: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas Hacia Estados Unidos, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado).	96
Gráfico N° 24: Estructura de la Demanda Mundial Según CIIT, 1994-2012 (En porcentajes).....	97
Gráfico N° 25: Clasificación de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia el Mundo Según Intensidad Tecnología Incorporada, 1994-2012 (En porcentajes)	98
Gráfico N° 26: Términos de Intercambio de Bienes Primarios y Bienes Manufacturados para El Salvador con Respecto al Mercado Mundial, Según Clasificación CIIT, 1994-2012 (1994=100).....	102
Gráfico N° 27: Estructura de la Demanda Centroamericana Según CIIT, 1994-2012 (En porcentajes)....	103
Gráfico N° 28: Clasificación de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia Centroamérica, Según Intensidad Tecnología Incorporada, 1994-2012 (En porcentajes)	104
Gráfico N° 29: Términos de Intercambio de Bienes Primarios y Bienes Manufacturados para El Salvador con Respecto al Mercado Centroamericano, Según Clasificación CIIT, 1994-2012 (1994=100).....	108
Gráfico N° 30: Estructura de la Demanda Estadounidense Según CIIT, 1994-2012 (En porcentajes)	109
Gráfico N° 31: Clasificación de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia Estados Unidos, Según Intensidad Tecnología Incorporada, 1994-2012 (En porcentajes)	110
Gráfico N° 32: Términos de Intercambio de Bienes Primarios y Bienes Manufacturados para El Salvador con respecto al Mercado Estadounidense, Según Clasificación CIIT, 1994-2012 (1994=100).....	114
Gráfico N° 33: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia el Mundo, 1994-2012.....	116
Gráfico N° 34: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia el Mundo, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012.....	117

Gráfico N° 35: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Centroamérica, 1994-2012.....	119
Gráfico N° 36: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Centroamérica, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012	120
Gráfico N° 37: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Estados Unidos, 1994-2012	122
Gráfico N° 38: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Estados Unidos, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012.....	123
Gráfico N° 39: Índice de Diversificación (IHHn) de los Destinos de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia el Mundo, 1994-2012.....	124
Gráfico N° 40: Índice de Diversificación (IHHn) de las Empresas Exportadoras Salvadoreñas Hacia el Mundo, 1994-2012	126

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1: Flujos Comerciales, Saldo Comercial, Peso de las Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial en el PIB y Grado de Apertura Comercial en El Salvador, 1970-2012.....	144
Anexo N° 2: Acuerdos Comerciales Vigentes y en Proceso de Negociación en El Salvador, 2013.....	146
Anexo N° 3: Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) Pública, Privada y su Peso en PIB para El Salvador, 1990-2012.	147
Anexo N° 4: Alfabetización y Graduados en Ciencia y Tecnología Respecto al Total de Graduados y a la Población en El Salvador, 1994-2012.	148
Anexo N° 5: Gasto Público en Educación, en Actividades Científico Tecnológicas, en Investigación y Desarrollo en El Salvador, 1990-2012 (Peso Respecto al PIB).....	149
Anexo N° 6: Valor Agregado de la Agricultura, la Manufactura y los Servicios en El Salvador, 1950-2012 (como proporción del PIB).....	150
Anexo N° 7: Población Ocupada, PIB constante, Salario Mínimo Real, Índices de Productividad Laboral, Ocupados y Producción en El Salvador, 1990-2010.	152
Anexo N° 8: Oferta de los Países Centroamericanos y Estados Unidos Hacia la Demanda Mundial y su Participación en Dicho Mercado, 1994-2012.....	153

Anexo N° 9: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Mundial, 1994-2012 (según Grupos de Productos).....	153
Anexo N° 10: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Mundial, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado).....	154
Anexo N° 11: Oferta de los Países Centroamericanos y Estados Unidos Hacia Centroamérica y su Participación en Dicho Mercado, 1994-2012.....	154
Anexo N° 12: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Centroamericano, 1994-2012 (según grupos de productos).....	155
Anexo N° 13: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Centroamericano, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado).....	155
Anexo N° 14: Oferta de los Países Centroamericanos Hacia Estados Unidos y su Participación en Dicho Mercado, 1994-2012.....	156
Anexo N° 15: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos en el Mercado Estadounidense, 1994-2012 (según grupos de productos).....	156
Anexo N° 16: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos en el Mercado Estadounidense, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado).....	157
Anexo N° 17: Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones y Términos de Intercambio de El Salvador en el Mercado Mundial, 1994-2012.....	157
Anexo N° 18: Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones y Términos de Intercambio de El Salvador en el Mercado Centroamericano, 1994-2012.....	158
Anexo N° 19: Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones y Términos de Intercambio de El Salvador en el Mercado Estadounidense, 1994-2012.....	159
Anexo N° 20: Índices de Diversificación de las Exportaciones Salvadoreñas Según Producto, Destino y Empresa para El Salvador, 1994-2012.....	159
Anexo N° 21: Índices de Diversificación de las Exportaciones Salvadoreñas por Cuadrante de Competitividad Según Producto para El Salvador, 1994-2012.....	160
Anexo N° 22: Anexo Metodológico.....	161

SIGLAS

AAP:	Acuerdo de Alcance Parcial.
ACT:	Actividades Científico-Tecnológicas.
AdA CA-UE:	Acuerdo de Asociación entre la Centroamérica y la Unión Europea.
AGCS:	Acuerdo General de Comercio y Servicios.
ALADI:	Asociación Latinoamericana de Integración.
ALCA:	Área de Libre Comercio de las Américas.
ANMF:	Arancel Nación más Favorecida.
BM:	Banco Mundial.
BM-AT:	Bienes Manufacturados basados en Alta Tecnología.
BM-BT:	Bienes Manufacturados basados en Baja Tecnología.
BMI:	Banco Multisectorial de Inversiones.
BMI:	Banco Multisectorial de Inversiones.
BM-RRNN:	Bienes Manufacturados basados en Recursos Naturales.
BM-TM:	Bienes Manufacturados basados en Tecnología Media.
BP:	Bienes Primarios.
CA:	Centro América.
CA-4:	Convenio Centroamericano de libre movilidad (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua).
CAC:	Coficiente de Apertura Comercial.
CAN:	Comunidad Andina de Naciones.
CARICOM:	Comunidad del Caribe.
CENTREX:	Centro de Tramites de Exportación.
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina.
CEPALSTAT:	Base de Datos y Publicaciones Estadísticas de la CEPAL.
CEPRODE:	Centro de Protección para Desastres.
CIEX:	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones.
CIF:	Cost, Insurance and Freight.
CIIT:	Clasificación Según Intensidad Tecnológica Incorporada.
CONACYT:	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
CONADEI:	Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

COOPAL:	Cooperativa Algodonera.
CUCI:	Clasificación Uniforme del Comercio Internacional.
DAI:	Derechos Arancelarios a la Importación.
DR-CAFTA:	Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement.
EIFE:	Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones.
FBKF:	Formación Bruta de Capital Fija.
FIDEXPORT:	Fondo de Garantía a las Exportaciones Salvadoreñas.
FLACSO:	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
FMI:	Fondo Monetario Internacional.
FMLN:	Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional.
FOB:	Free On Board.
FOEX:	Fondo de Fomento de Exportaciones.
FOEX:	Fondo de Fomento de Exportaciones.
FONDEPRO:	Fondo de Desarrollo Productivo.
FUSADES:	Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
I+D:	Investigación y Desarrollo.
IED:	Inversión Extranjera Directa.
IFI's:	Instituciones Financieras Internacionales.
IHHn:	Índice de Herfindahl-Hirschman normalizado.
INAZUCAR:	Instituto Nacional del Azúcar.
INCAFE:	Instituto Nacional del Café.
IPM:	Índice de Precio de las Importaciones.
IPM:	Índice de Precio de las Exportaciones.
ISI:	Industrialización por Sustitución de Importaciones.
ITAM:	Instituto Tecnológico Autónomo de México.
IVA:	Impuesto al Valor Agregado.
M:	Importaciones.
MCC:	Mercado Común Centroamericano.
MINEC:	Ministerio de Economía.
NAFTA:	North American Free Trade Agreement.
NAUCA:	Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana.

NCCA:	Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera.
NMF:	Nación más Favorecida.
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
ODASP:	Oficina de Apoyo del Sector Productivo para las Negociaciones Comerciales.
OEPC:	Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.
PAE:	Programa de Ajuste Estructural.
PEE:	Programa de Estabilización Económica.
PIB:	Producto Interno Bruto.
SA:	Sistema Armonizado.
SAC:	Sistema Arancelario Centroamericano.
SAL:	Structural Adjustment Loan.
SGP:	Sistema Generalizado de Preferencias.
SGP-Plus:	Sistema Generalizado de Preferencias ampliado.
SIECA:	Secretaria de Integración Económica Centroamericana.
SIGET:	Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones.
TI:	Términos de Intercambio.
TLC:	Tratado de Libre Comercio.
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
UCA:	Universidad Centroamericana Dr. José Simeón Cañas.
UE:	Unión Europea.
UES:	Universidad de El Salvador.
UNCTAD:	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
VA:	Valor Agregado.
X:	Exportaciones.
X-M:	Saldo Comercial.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio del comercio internacional, es una temática compleja sobre la cual se han esbozado diversos enfoques teóricos de entre los cuales se retomó la corriente de pensamiento cepalino como columna vertebral de la investigación. Bajo este lente, la política comercial implementada en El Salvador durante el periodo de estudio, que pretendía quitar el proteccionismo instaurado por el ISI y abrir la economía al mercado internacional fundamentalmente a través de la apertura comercial, consistió en privilegiar a las fuerzas del mercado por sobre la gestión Estatal, utilizando como medidas principales la desgravación arancelaria y los acuerdos comerciales. Sin embargo, se ha comprobado que éstas, a pesar de haber logrado incrementar los niveles de apertura comercial durante las últimas décadas, no generaron los resultados que se plateaban, pues las importaciones se han incrementado en mayor medida que las exportaciones con una profundización del déficit comercial, sin el aumento de la competitividad de las exportaciones esperado.

Se evidenció el retraso del progreso técnico en El Salvador (base de la competitividad), pues, por una parte, la incorporación de nuevos productos de exportación, además de ser poco representativos, se concentraron en bienes con niveles bajos de tecnología; y además, la incorporación de nuevos procesos productivos a pesar de mostrar una tendencia creciente, respecto al PIB refleja que el sector privado (principal protagonista en la FBKF) probablemente destinó su inversión mayormente a actividades de mantenimiento o reemplazo. Asimismo, el estudio de las capacidades tecnológicas del país, reveló que no se cuenta con una base disponible sólida en la cual cimentar un cambio tecnológico exitoso y que además, los esfuerzos realizados a fin de generar conocimiento innovativo en el país fueron insuficientes, situación que en última instancia se reflejó en los resultados obtenidos en materia de patentes, estructura del PIB y la productividad laboral que no presentaron datos favorables para la economía.

La Matriz de Competitividad creada por Fajnzylber, permitió realizar una aproximación de la calidad de la inserción internacional de las mercancías salvadoreñas en el mercado mundial, centroamericano y estadounidense, comprobando el carácter espurio de la competitividad inmersa en ellas, lo que podría explicar su retraso competitivo respecto a sus principales socios en dichos mercados. Por una parte, se verificó que las exportaciones salvadoreñas son fundamentalmente de baja intensidad tecnológica (primordialmente maquila) basadas en recursos naturales o materias primas (características de una competitividad espuria basada en bajos costos), y por otra, se confirma que los beneficios obtenidos por

medio de éstas dependen sustancialmente de un puñado de grupos de productos (resaltando los textiles) cuyos mercados objetivo son primordialmente los socios centroamericanos y Estados Unidos, siendo responsables de dicha exportación, una parte muy pequeña de las empresas totales existentes en el país.

Se corrobora así como las políticas de apertura comercial no dieron los resultados prometidos, razón por la cual se hace indispensable aplicar un nuevo enfoque de apertura que incluya el fortalecimiento de elementos de carácter estructural en la economía, con la incorporación y difusión de progreso técnico que asegure mayores niveles de competitividad, aunado a una protección selectiva de productos estratégicos.

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional, desde inicios de la sociedad, ha representado parte fundamental del desarrollo económico de una nación como medio para abastecerse de los bienes necesarios y que no se obtienen internamente. La intensificación en las relaciones y flujos comerciales en las últimas décadas, en conjunto con el desarrollo de nuevas oleadas tecnológicas y una nueva visión mundial basada en el conocimiento, han sido motores de la creciente competencia en los mercados extranjeros, dando mayor énfasis a la necesidad de las economías de encontrar nuevas formas de crear y mantener los medios que les permitan gozar de una posición competitiva sólida a nivel internacional, que conlleve a la creación de una base exportable diversificada y con mayor incorporación de tecnología y conocimiento. En el caso de El Salvador, el problema surge al adoptar una política comercial simplista de apertura que consistió en la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, que se planteaba llevarían a una mayor inserción en el mercado internacional con mayores niveles de competitividad, sin considerar otros elementos, como la incorporación de conocimiento y tecnología, situación que no permitiría alcanzar una competitividad auténtica.

De esta forma se justifica la importancia de evaluar si en realidad el comercio internacional proporciona verdaderas oportunidades para desarrollar las capacidades productivas y competitivas del país aprovechando la dinámica de los mercados globales, analizando los determinantes de cada una de estas categorías y estableciendo la relación entre ellas, y así verificar si en realidad las posturas comerciales adoptadas a fin de aumentar los flujos de bienes y servicios transables, han traído los beneficios planteados o han deteriorado aún más el aparato productivo. No se debe olvidar que el desarrollo económico ha sido desde hace mucho tiempo la aspiración de todas las economías del tercer mundo, sin embargo, se conoce muy poco sobre la receta o la senda para alcanzar dicho objetivo en tanto que el contexto en el cual se desenvuelve cada país dista mucho de ser el mismo.

Para el análisis de la situación competitiva del país se utilizó el método hipotético-deductivo, en tanto que, a partir de la observación se enunciaron las hipótesis que explican el fenómeno basados en la teoría cepalina, buscando su aceptación o rechazo con la investigación. Para tal efecto, la información de la realidad salvadoreña utilizada tuvo como fuente principal la base de datos de comercio internacional de las Naciones Unidas COMTRADE, en conjunto con otras fuentes de información como la base de datos y publicaciones estadísticas de la CEPAL (CEPALSTAT), Banco Central de Reserva (BCR), Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros. El

tratamiento de los datos y la presentación de los mismos se realizó mediante indicadores recopilados en el Manual de Comercio Exterior y Política Comercial de la CEPAL, y demás indicadores relacionados, desarrollados por la misma institución.

En este sentido, surgen las siguientes interrogantes: ¿Cuál ha sido la influencia de las Políticas de Liberalización Comercial y la incorporación de progreso técnico existente sobre los niveles de Competitividad de las Exportaciones de El Salvador para el periodo 1990-2012?; ¿Es el bajo nivel de progreso tecnológico existente en los procesos productivos una de las causas principales del deterioro de los niveles de competitividad de las exportaciones de El Salvador?; ¿La liberalización comercial impulsada y la incorporación de progreso técnico existente a partir de los años 90's ha significado mayores niveles de inserción internacional y diversificación para las exportaciones del país?

A fin de dar respuesta a dichas preguntas se estableció como objetivo general de la investigación *“Evaluar la Competitividad de las Exportaciones de El Salvador en el marco de las Políticas de Liberalización Comercial, para el periodo de 1990–2012”*, para lo cual se buscó cumplir con los siguientes objetivos específicos: *“Valorar el impacto de las Políticas de Apertura Comercial implementadas sobre los niveles de competitividad de las exportaciones del país”, “Estimar el grado de influencia que ha ejercido el progreso técnico existente sobre los niveles de competitividad de las exportaciones, en el período de 1990-2012”, “Analizar el impacto de los niveles de Competitividad de las Exportaciones salvadoreñas sobre la evolución de la estructura exportable del país con la Apertura Comercial, en el período de 1990-2012” y “Determinar el impacto de los niveles de competitividad de las exportaciones del país en las dimensiones de la diversificación de las exportaciones, en el período de 1990-2012”.*

En este sentido, esta investigación sostiene como hipótesis general que el proceso de liberalización comercial iniciado con la introducción del modelo neoliberal no se tradujo en una mejora de los niveles de competitividad de El Salvador; cuyos resultados dan respuesta a las hipótesis en las cuales se fundamenta: *1) las Políticas de liberalización comercial, siendo estas la simple apertura externa sin políticas complementarias, no lograron incrementar los niveles de Competitividad de las Exportaciones salvadoreñas, 2) el bajo nivel de progreso tecnológico existente en el país que acompañó la Apertura Comercial, ha representado un obstáculo para la competitividad de las exportaciones salvadoreñas, 3) el bajo nivel de competitividad de las exportaciones salvadoreñas en el período de liberalización comercial, ha limitado la estructura exportable del país y 4) el bajo nivel de competitividad de las exportaciones*

salvadoreñas en el marco de la liberalización comercial ha restringido las dimensiones de diversificación de las exportaciones.

El desarrollo de la investigación se presenta en 4 capítulos principales, desarrollando en el primero de ellos es la base de la que parte el análisis de la competitividad de las exportaciones en los capítulos subsecuentes. En este se realiza, a grandes rasgos, un análisis de la evolución teórica de las concepciones del comercio y los determinantes de la competitividad, a partir de los principales teóricos que han desarrollado sus ideas en dichas categorías, determinando los aspectos teóricos que sirven de fundamento para la presente investigación. De igual forma se presenta estudia la evolución histórica de las exportaciones salvadoreñas y su competitividad (de forma preliminar), resaltando los diferentes modelos económicos que sirvieron de contexto en dicha evolución. Lo anterior se presenta como un análisis de la antesala a la implementación de las políticas de liberalización comercial implementadas, determinando la situación en la que se encontraba el país al momento de su introducción y así evaluar los cambios que se suscitaron a partir de la apertura al mercado exterior, en materia competitiva.

En el Capítulo II se evalúa la evolución de la apertura comercial a partir de la década de los 90 con la introducción del modelo neoliberal, así como también los niveles de progreso tecnológico existentes en el país como contexto de la referida política comercial. En este sentido, el capítulo se divide en tres apartados principales, iniciando con un análisis de la política comercial de liberalización adoptada en El Salvador, según periodo presidencial. A continuación, se presenta una evaluación de los niveles de apertura en el país, como reflejo de las políticas antes mencionadas, reflejándose principalmente en indicadores de apertura y aranceles. El capítulo finaliza con un estudio del progreso técnico que ha acompañado a las políticas implementadas, midiendo dicho progreso mediante la incorporación de nuevos productos, nuevos procesos y un análisis de las capacidades tecnológicas existentes.

En el Capítulo III se analiza el comportamiento de la competitividad de las exportaciones en el marco de las medidas de liberalización comercial y el estado de las capacidades y progreso tecnológico existentes en el país en las dos décadas pasadas, viéndose reflejada dicha competitividad tanto en la estructura exportable durante el periodo, así como también el grado de diversificación que éstas presentan. A tal efecto, el capítulo se divide en tres apartados principales, iniciando con un análisis de la competitividad de las exportaciones salvadoreñas destinadas al mercado mundial, centroamericano y estadounidense, para lo cual se presenta una comparación del comportamiento competitivo del país respecto las demás

economías de Centro América y Estados Unidos; en segundo lugar, se parte de los resultados de competitividad obtenidos en el primer apartado, para realizar un análisis de la estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica incorporada en ellas; finalizando con el estudio de la diversificación de las exportaciones salvadoreñas en cuanto a productos exportados, su destino y el número de empresas nacionales encargadas de dicha exportación.

El cuarto capítulo de conclusiones y recomendaciones, sintetiza y relaciona los hallazgos obtenidos en la investigación, determinado la aceptación o rechazo de las ideas o hipótesis con las cuales partió el estudio, basándose en los resultados de los indicadores utilizados para tal efecto, dando paso a una serie de recomendaciones o propuestas que apaleen la situación revelada en la investigación.

Se finaliza con la bibliografía consultada en la investigación, y de forma complementaria se presentan como Anexos, algunos datos detallados que sirvieron de base para el cálculo de los indicadores que sustentaron la investigación, así como también la descripción para la construcción de dichos indicadores.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL Y MARCO HISTÓRICO.

El presente capítulo muestra el contexto del que parte el análisis de la competitividad de las exportaciones en El Salvador, tanto a nivel teórico como histórico. A tal efecto, se divide en dos grandes apartados: El marco teórico-conceptual del comercio y la competitividad y el marco histórico de la economía salvadoreña relacionado con dicho tema. En primer lugar se realiza, a grandes rasgos, un análisis de la evolución teórica de las concepciones del comercio y los determinantes de la competitividad, a partir de los principales teóricos que han desarrollado sus ideas en dichas categorías, para determinar los aspectos teóricos que sirven de fundamento para la presente investigación. Como segundo punto se estudia la evolución histórica de las exportaciones salvadoreñas y su competitividad (de forma preliminar), resaltando los diferentes modelos económicos que sirvieron de contexto en dicha evolución. Esto se realiza como un análisis de la antesala a la implementación de las políticas de liberalización comercial implementadas, determinando la situación en la que se encontraba el país al momento de su introducción y así evaluar los cambios que se suscitaron a partir de la apertura al mercado exterior, en materia competitiva.

1.1 Evolución Teórica y Conceptual del Comercio Internacional y la Competitividad.

El estudio de los flujos comerciales entre las naciones, a medida que han evolucionado las sociedades, ha presentado una serie de propuestas teóricas que en su momento sirvieron como base para explicar el comportamiento del comercio de mercancías. No obstante, la relación entre el comercio internacional y la competitividad de los productos de las naciones continúa siendo un tema complejo, en el cual el progreso técnico tiene primacía por sobre otros factores, en la medida en que en los últimos años se considera a éste como el principal elemento de dinamismo de las economías, por lo que para identificar una relación causal entre dichas categorías se requiere de un análisis de los diversos planteamientos teóricos.

Debido a la naturaleza del problema que se pretende investigar, es indispensable conocer las principales corrientes de pensamiento que conforman el bagaje teórico del comercio y la competitividad, por lo que en el presente apartado se describen a groso modo dichas teorías. De esta forma, se hace mención a la corriente de pensamiento cepalina como columna vertebral de la investigación a realizar, en tanto que recoge en su planteamiento aspectos claves que la hacen idónea para el análisis de las exportaciones de la economía salvadoreña al ser ésta una economía periférica.

1.1.1 Comercio Internacional.

El comercio internacional ha sido desde inicios de la sociedad, parte fundamental del desarrollo productivo de las naciones, en tanto que por regla general¹, se considera que un incremento de las transacciones entre los socios comerciales promueve la especialización y por ende el desarrollo económico y bienestar de la población. Esto se sustenta en el hecho de que no existe economía alguna que tenga la capacidad de declararse autosuficiente y por tanto, que desestime las relaciones comerciales con los demás países. La historia demuestra que hasta las economías de mayor nivel económico necesitan recursos de las demás naciones para poder solventar la escasez de ciertos tipos de bienes. Por tanto, se sostiene que el desarrollo del comercio internacional se traduce en fuentes de progreso técnico y productividad que les permiten a los países aprovechar las ventajas comparativas que se presentan en el mercado mundial.² A continuación se presenta un esbozo de las principales teorías que explican el comercio internacional en el cual se sintetizan sus planteamientos:

Enfoques Teóricos del Comercio Internacional.³

➤ **Mercantilistas (1500-1750)-Proteccionismo.**

El comercio se basaba en la acumulación de metales preciosos, descansando dicho pensamiento sobre una visión estática de los recursos mundiales por lo cual la actividad económica entre naciones se consideraba un “*juego de suma cero*”, es decir, la ganancia de uno surgía de la pérdida de otro. Utilizaron la teoría del valor-trabajo para valorar las mercancías y enfatizaban la necesidad de mantener un exceso de exportaciones sobre las importaciones, en otras palabras, un saldo comercial favorable o positivo. Se considera que esta corriente no enfocó sus esfuerzos en estudiar las causas del comercio internacional; el gobierno controlaba el uso y el intercambio de los metales preciosos y se prohibió la exportación de oro, plata y demás metales por parte de las personas; solo el gobierno tenía dicha autoridad y lo hacía solo cuando era necesario. Se controlaba el comercio con políticas específicas de subsidio a las exportaciones y se impusieron cuotas y altos aranceles a las

¹ De acuerdo al planteamiento teórico neoliberal que predomina en la gran mayoría naciones.

² Carbajal, Rocío; Salim, León; Competitividad: Marco Conceptual y Análisis Sectorial para la Provincia de Buenos Aires; Cuadernos de Economía N°76; Buenos Aires, Argentina; La Plata, 2006. P. 34.

³ Resumen en base a: Appleyard y Field; Economía Internacional; 4ª edición; 2003; Mc Graw Hill; Pp.15-38. Oñativia, Aproximación a las Teorías Heterodoxas del Comercio Internacional; Grupo de estudios internacionales contemporáneos; marzo, 2012. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes; Capítulo I: Teorías del Comercio Internacional; s.l.; s.f.; Pp. 31-72.

importaciones de bienes de consumo. Los aranceles a importaciones de materias primas que podían ser transformadas por mano de obra doméstica en bienes exportables eran bajos o inexistentes.

➤ **David Hume (1752)-Mecanismo de Flujo Precio-Especie.**

Cuestionó el enfoque mercantilista en el cual una nación podía continuar acumulando especies sin repercusión alguna sobre su posición competitiva internacional. Hume planteó el hecho de que la oferta monetaria al verse incrementada por la acumulación de oro tendría repercusiones sobre los precios y los salarios y por tanto se reduciría la competitividad del país. Para él no es posible que una nación mantenga una balanza comercial positiva indefinidamente; una balanza comercial positiva (o negativa) produce automáticamente repercusiones internas que operan para eliminar ese superávit (o ese déficit). El mecanismo de ajuste automático que siempre busca igualar el valor de las exportaciones al de las importaciones es el movimiento de especie entre países. A esto se le denominó "*Mecanismo de flujo Precio-Especie*" el cual explicaba que un superávit comercial provocaba la entrada neta de especie, lo que se traducía en un aumento de la oferta monetaria que a su vez impactaba directamente en los precios de los bienes y los salarios, estimulando dicho incremento a las importaciones en detrimento de las exportaciones hasta que se alcanza la igualdad de estos dos flujos comerciales.

➤ **Adam Smith (1776)-Ventaja Absoluta.**

La riqueza de una nación no se basa en la adquisición de metales preciosos; creía que el crecimiento en la capacidad productiva era mejor fomentado en un entorno donde la gente era libre para buscar sus propios intereses; la tendencia natural a producir, canjear e intercambiar bienes y servicios generaría ganancias de productividad a través de la mayor división y especialización del trabajo. El interés propio era el catalizador y la competencia era el mecanismo de regulación automático por lo que el proteccionismo aplicado por el Estado era innecesario. En base a esto establece que los países deberían especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta y deberían importar aquellos bienes en los cuales el socio comercial tuviera una ventaja absoluta. Esto implicaba que ambos países podían beneficiarse del comercio y que éste no era un juego de suma cero, como pensaban los mercantilistas. Dicho argumento permitió ampliar el comercio y reducir los controles impuestos por los mercantilistas. Su planteamiento teórico descansaba sobre la existencia de "*la mano invisible*" la cual se puede interpretar como el sistema de precios que permitía

el funcionamiento eficiente de la economía de forma natural por lo que la intervención estatal se volvía innecesaria.

➤ **David Ricardo (1817)-Ventaja Comparativa.**

Observó que la ventaja absoluta determinaba el patrón del comercio y de la producción interna de un país cuando los factores eran perfectamente móviles, sin embargo, dada la inmovilidad internacional de los factores de producción las ganancias del comercio también pueden ser fruto de la ventaja comparativa. La esencia de su planteamiento radica en que el comercio internacional no requiere de ventajas absolutas diferentes y por tanto es posible el intercambio cuando existen ventajas comparativas, es decir, cuando difieran los requerimientos relativos de trabajo entre los dos bienes. Esto se refleja en la relación de precios o términos de intercambio entre los países en cuestión. Su planteamiento, al igual que el de Adam Smith se sustenta en la teoría objetiva del valor, y para éste la Ventaja Absoluta no es más que un caso excepcional de Ventajas comparativas puesto que diferencias absolutas de costos implican diferencias en términos relativos.

➤ **Teoría Neoclásica (Ortodoxa)-Análisis marginal.**

Conocida también como la Teoría Pura del Comercio Internacional cuyos autores más emblemáticos son E. Heckscher y B. Ohlin, es una variante de la Ventaja Comparativa desarrollada por David Ricardo; su diferencia fundamental es que utiliza la teoría subjetiva del valor como base, es decir, el costo de oportunidad y el análisis marginal son los parámetros con los que se evalúa que economía producirá los bienes. Estos incorporan al capital como un segundo factor productivo y argumentan que la especialización de las economías depende de su dotación factorial. Su idea central consiste en que un país exportará aquellos bienes que puede producir a un costo inferior al resto del mundo, dependiendo dichos costos de los precios relativos de los factores (Trabajo y Capital) y éstos a su vez de la abundancia relativa de ellos en cada nación.

➤ **Nuevas teorías del Comercio Internacional (1970)-Enfoque de la Competencia Imperfecta.**

Afirman la irrealidad de la Competencia Perfecta y flexibilizan algunos supuestos, no obstante, son consideradas como una continuación del enfoque ortodoxo:

“En general, las nuevas teorías neoclásicas del comercio internacional encuentran que la especialización internacional se explica de manera principal por una o más variables que el modelo clásico, y principalmente el neoclásico, establecen como supuestos dados. Así, la teoría de “Salida o Desahogo de Excedentes” se apoya en el supuesto del pleno empleo del modelo ricardiano y encuentra que el excedente de capacidad productiva es el que explica las exportaciones de los países en desarrollo... la teoría de “Disponibilidad de Recursos Escasos” incorpora a la oferta de factores productivos (capital y trabajo), los recursos naturales que se utilizan como insumos (ignorados en la teoría clásica y neoclásica) y encuentra que cuando estos son escasos explican la especialización internacional. Las teorías como la “Corriente de Nuevos Productos y la Brecha en la Imitación Tecnológica” y el “Ciclo del Producto” recogen el supuesto neoclásico de una misma tecnología en todos los países y adicionan el “facto” innovación tecnológica (en procesos y productos) como una determinante clave en la explicación de las exportaciones industriales. Por último, la teoría de la “Demanda Representativa” establece que el comercio de manufacturas se explica precisamente por la similitud en los patrones de demanda de los diferentes países (países con similares niveles de ingresos per-cápita), variable de la que parte como un supuesto dado la teoría de la proporción de factores”⁴.

➤ **Enfoque Heterodoxo (Siglo XVII y XVIII)-El comercio no beneficia a todos.**

Planteamientos teóricos que dan respuesta a la teoría ortodoxa en tanto que son las relaciones sociales de producción y la división internacional del trabajo las que determinan el desarrollo de las economías de forma asimétrica. El proceso de acumulación se ve como un todo por medio del cual el comercio solo beneficia a ciertos países debido a las relaciones desiguales de competencia que se dan entre los países desarrollados y los países subdesarrollados.

Las teorías antes descritas, descansan sobre el supuesto de que en efecto, existe intercambio de bienes y servicios entre las sociedades, es decir, hay cierto grado de apertura comercial⁵ y por consiguiente se puede hablar de comercio internacional.

⁴ Villareal, René; Economía Internacional, tomo I: Teorías clásica, neoclásicas y su evidencia histórica; México, 1979; Fondo de cultura económica; Pp. 22 - 23.

⁵ Pablo Díaz define como Apertura Comercial a la capacidad de un país de transar bienes y servicios con el resto del mundo; esto contribuye al uso más eficiente de los recursos, la mayor competencia, el aumento del flujo de conocimiento y de la productividad.

1.1.2 Competitividad.

La literatura presenta un serio debate respecto a que se debe entender por ésta. Muchas son las definiciones elaboradas y sus antecedentes corresponden a las diferentes teorías del comercio internacional, resaltando a continuación los aspectos que dichas teorías abordan sobre este tema⁶:

➤ **Según Adam Smith y David Ricardo**

Para Adam Smith, la competitividad de una nación, se basa en la capacidad que posee para minimizar costos absolutos, diferenciándose David Ricardo por ampliar dicho concepto a costos relativos, refiriéndose ambos autores al factor trabajo como elemento fundamental de dichos costos⁷.

➤ **Fernando Fajnzylber (1988-1990) - Competitividad Auténtica / Espuria**

Se entiende por Competitividad a la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esta se puede clasificar como “Competitividad Auténtica” cuando se basa en la aplicación constante y creciente de nuevas tecnologías, la calificación del capital humano y la equidad; en contraste se tiene la “Competitividad Espuria” que se sustenta en ventajas cambiarias, salariales y de recursos naturales⁸.

➤ **OCDE - Competitividad Estructural**

La competitividad está relacionada con la “especialización en la economía, la innovación tecnológica, la calidad de las redes de distribución y los factores de localización (host) todo lo cual constituye el estado de suministro de bienes y servicios”⁹, es decir, la Competitividad Estructural analiza las interacciones que se dan en la estructura económica de un país para determinar qué condiciones son necesarias para fomentar un desarrollo económico.

⁶ Síntesis en base a: Pat Fernández, Caamal Cauich, Ávila Dorantes (2009); Análisis de los Niveles y Enfoques de la Competitividad; México; marzo, 2009. Góchez Sevilla y Tabla, Tipo de Cambio Real y Déficit Comercial en Guatemala; CEPAL; México, febrero, 2013.

⁷ Lombana, Jahir; Gutiérrez, Silvia; Marco analítico de la competitividad: fundamentos para el estudio de la competitividad regional; Pensamiento y gestión N°26; Universidad del Norte; Colombia, 2009; P.4.

⁸ Bielschowsky, Ricardo; Sesenta años de la CEPAL: Estructuralismo y Neoestructuralismo; Revista CEPAL N°97; Brasilia, abril, 2009. P. 179.

⁹ Citado en: López Ortega, Eugenio; El Concepto de Competitividad en el Posicionamiento Tecnológico; Centro de Investigaciones Interdisciplinarias de Ciencias y Humanidades; UNAM, México, 1999; Edición científica UNAM; P. 35.

➤ **Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer (1996)-Competitividad Sistémica**

La Competitividad Sistémica “comprende cuatro niveles concatenados (meta, macro, meso, micro), que consisten en estructuras en el nivel meta que promueven la competitividad, un contexto macro que ejerce una presión de performance sobre las empresas, y un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad, un gran número de empresas situadas en el nivel micro que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua...” Además incorpora “...un concepto pluridimensional de conducción que se compone de competencia, diálogo y toma conjunta de decisiones y que incluye a los grupos importantes de actores”; entre otros.¹⁰

➤ **Michael Porter (2007) - Ventaja Competitiva de las Naciones.**

A diferencia de la mayoría de las teorías expuestas anteriormente, este autor señala que la competitividad no depende de la dotación factorial inicial de un país, sino más viene de los esfuerzos encaminados a crearla, estableciendo como determinantes de dicha competitividad las condiciones factoriales, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y de apoyo, y la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa (diamante de competitividad), siendo complemento de estos el gobierno y la casualidad:

“La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las compañías ganan ventaja sobre los mejores competidores del mundo debido a la presión y al reto. Se benefician de tener fuertes rivales nacionales, agresivos proveedores con base en su país y clientes locales exigentes... La ventaja competitiva se crea y se mantiene mediante un proceso altamente regionalizado. Las diferencias de valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia de las naciones, contribuyen al éxito competitivo”¹¹

¹⁰ Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jorg; Competitividad Sistémica; Instituto Alemán de Desarrollo, Berlin, 1996. Pp. 171-197.

¹¹ Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE); La ventaja competitiva de las naciones, Michael Porter (Resumen); Alajuela, Costa Rica; julio, 1991; P.7.

➤ **Diego Guerrero (1995) \ Anwar Shaikh (2003) - Ventajas competitivas clásico-marxista o Teoría moderna de la ventaja absoluta de costos.**

La competitividad de un país depende de la tendencia de su tipo de cambio real con relación al mundo, que a su vez está determinado estructuralmente por la evolución de sus costos laborales unitarios. “Los tipos de cambio real se depreciarán (apreciarán) en una economía si se reducen (aumentan) sus costos laborales unitarios reales frente a otras”.¹²

➤ **Nelson (1992)**

Para este autor, las ideas de competitividad “se pueden agrupar en una serie de enfoques teóricos que se pueden concentrar en:

- a) *Estudios enfocados en empresas individuales:* analizando las estrategias empresariales de estas, siendo las escuelas de negocios las que tradicionalmente han elaborado dichas publicaciones.
- b) *Estudios enfocados en el desempeño macroeconómico de las economías nacionales:* en el cual son los economistas los que han realizado las publicaciones, concluyendo a nivel general que el entorno macroeconómico es el que determina el comportamiento individual de las empresas.
- c) *Estudios enfocados en la formulación de políticas industriales:* en los cuales argumentan que para fomentar el desarrollo de las empresas de industrias específicas es necesaria la intervención del gobierno (la cual para estos autores es significativa) por medio de políticas microeconómicas”¹³.

No obstante, otros autores¹⁴, para dar una definición apropiada argumentan que primero se debe establecer el nivel de estudio respecto al cual se pretende realizar el análisis de la competitividad, entre los que se encuentran el macro, micro, sectorial, empresarial, regional, país, entre otros. De esta manera

¹² Góchez Sevilla y Tablas; “Tipo de Cambio Real y Déficit Comercial en Guatemala, un enfoque heterodoxo”; México, febrero, 2013; CEPAL; P. 34.

¹³ Citado en: Musik, Guillermo Abdel; Romo Murillo, David; Sobre el Concepto de Competitividad; Documentos de Trabajo en Estudios de Competitividad; ITAM, Centro de Estudios de Competitividad; Ciudad de México, México; Enero, 2004; Pp. 6-7.

¹⁴ Lombana y Rozas, 2008; Citado por: Castellanos, José; Castellanos, Carlos; “Concepciones teóricas referentes a la concepción de Competitividad”, Villa Clara, Cuba, 2010. P. 3.

se tiene que dentro de cada nivel se pueden identificar distintos enfoques para el estudio de la competitividad.

Es importante resaltar que definir la competitividad implica una serie de elementos sociales, tecnológicos y económicos que se ven reflejados en la productividad y por tanto en la rentabilidad que permite a los agentes económicos y a las naciones posicionarse de mejor manera en los mercados.

1.1.3 Pensamiento Cepalino respecto al comercio y la competitividad.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) desde décadas atrás, estudió el tema de la competitividad de las economías de la región y como el comercio internacional influía de forma determinante en el nivel que alcanzaban los diferentes países respecto a ésta. Dicha institución, utiliza como sistema analítico el “método histórico-estructural”¹⁵ “que examina las especificidades productivas, sociales, institucionales y de inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe en su carácter de *periféricos*, en contraposición a las características de las economías *centrales* observadas desde la perspectiva prioritaria de su transformación a mediano y largo plazo.”¹⁶ Es el enfoque Neoestructuralista, impulsado por Fernando Fajnzylber, el que sustenta teóricamente a la CEPAL, tomándolo como base para diseñar una nueva estrategia de desarrollo productivo, social y de inserción internacional.

Dentro de la corriente teórica en mención, Fajnzylber sostuvo que tanto la equidad como el progreso técnico son fundamentales para elevar la productividad y la competitividad. En base a esto, desarrolla un planteamiento respecto a la concepción que se tiene de competitividad, argumentado que ésta se puede clasificar como “competitividad auténtica” cuando se basa en la aplicación constante y creciente de nuevas tecnologías, la calificación del capital humano y la equidad; en contraste a la “competitividad espuria” que se sustenta en ventajas cambiarias, salariales y de recursos naturales.¹⁷ Para él “desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de

¹⁵ Este método nace de los textos fundamentales con los que Raúl Prebisch orientó teórica e ideológicamente a la CEPAL.

¹⁶ Bielschowsky, Ricardo; *Op. Cit.* P. 175.

¹⁷ *Ibid.*, P. 179.

su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico”.¹⁸

Según Fajnzylber, uno de los principales factores que promueven una competitividad auténtica es la adquisición o invención de nuevas tecnologías y procesos, lo que implica realizar un esfuerzo continuo en la incorporación y difusión de dicha innovación en el proceso productivo¹⁹. Además, recalcó el hecho que dichos esfuerzos deben ser enfocados a desarrollar un “núcleo endógeno de progreso técnico” como condición necesaria para la inserción competitiva exitosa en los mercados, entendiendo este núcleo como “un modelo de crecimiento económico endógeno en donde la tasa de crecimiento está determinada por elementos potenciadores del progreso técnico, tales como la I+D, la capacitación de los recursos humanos, la equidad y los bienes de capital, entre otros”²⁰. Es por medio de éste que se adaptan las tecnologías provenientes del exterior a los aspectos propios del país²¹.

De esto se deduce que la competitividad es un proceso de permanente transformación, en el cual están inmersos una diversidad de factores entre los que se da primacía al “grado de apertura de las economías, la cobertura educativa, y el gasto en investigación y desarrollo, pues estos favorecen la competitividad en la medida en que se traducen efectivamente en una mayor incorporación y difusión del progreso técnico²² en el conjunto de la actividad productiva.”²³

En este sentido, “un elevado coeficiente de exportaciones apoyado en rubros de escasos contenido y dinamismo tecnológicos contribuye menos a la competitividad que un coeficiente de exportaciones bajo que se apoya en rubros de elevados dinamismo y contenido tecnológicos.”²⁴ La primera situación tiene de trasfondo la competencia en el mercado por medio del aumento del volumen de exportaciones, forma que se considera espuria en tanto que no significa la incorporación de nuevo conocimiento y valor agregado a los productos destinados a los mercados externos.

¹⁸ Fajnzylber; Fernando; Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones; Revista de la CEPAL N° 36, Santiago de Chile, 1988; P. 13.

¹⁹ Carbajal, Rocío; Salim, León; *Op. Cit.* Pp. 14-15.

²⁰ Olave, Patricia; Acerca del pensamiento de Fernando Fajnzylber; s.l.; s.f.; P. 5.

²¹ CEPAL; Fernando Fajnzylber: Una visión renovadora para América Latina; Santiago de Chile; Noviembre, 2006; Editado por Naciones Unidas; P. 257.

²² Se entiende por Progreso Técnico el surgimiento de nuevos productos, las mejoras en los procesos productivos incorporando mayor contenido tecnológico, así como también la mejora de las capacidades tecnológicas del país.

²³ Fajnzylber, Fernando; Inserción Internacional e innovación institucional; Revista de la CEPAL N° 44, Santiago de Chile, agosto, 1991. P. 150.

²⁴ *Ibidem*.

“En cuanto a la cobertura educativa y el gasto en investigación y desarrollo, tanto o más importante que su nivel son: el tipo de vinculación que tienen con la actividad productiva, los agentes que en ella participan y la calidad de los resultados que se obtienen.”²⁵ Esto implica que todos los esfuerzos se traduzcan en la incorporación de nuevos conocimientos a la producción de bienes y servicios. Además, es indudable que el recurso humano juega un papel primordial en la mejora de los procesos productivos y su efectiva interconexión con dichos procesos contribuye directamente a mejorar de manera “auténtica” la competitividad del país, lo a que su vez conduce a la elevación simultánea del nivel de vida de la población, pues “dado el carácter sistémico de la competitividad internacional, no es viable alcanzar una sólida inserción en el comercio internacional si falta un grado razonable de cohesión social (equidad)”²⁶.

Por tanto, una efectiva inserción en los mercados internacionales implica diseñar políticas y estrategias que tengan en cuenta diversos factores de índole compleja, contrario a las típicas recomendaciones simples que se promulgan. Tal es el caso de la Inversión Extranjera Directa, que para contribuir con la inserción internacional debe de colaborar con aportes reales de tecnología y capital, distintos de la simple adquisición de activos y empresas ya establecidos en el país, es decir, la realización de nuevas inversiones que signifiquen incorporación de nuevas tecnologías al aparato productivo local.²⁷

La inserción en mención, debe permitir a los países seguir las tendencias que impone el mercado internacional en lo que respecta a la tecnología. Mantener dicho ritmo les permitiría introducirse al comercio mundial con los argumentos idóneos, obteniendo de esta forma una posición eficiente en los mercados globales²⁸. Pero, la sólida posición en los mercados internacionales depende de la incorporación y difusión de progreso técnico que se ve determinado por diversos factores como el nivel de calificación del recurso humano y su capacidad para formar parte del proceso continuo de innovación tecnológica, el sector empresarial nacional que debe de ser capaz de competir con quienes abastecen los mercados internacionales y la infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones; factores sin los cuales la liberalización del comercio no promueve una competitividad auténtica para el largo plazo, aun cuando en el corto plazo genere beneficios momentáneos.²⁹

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ *Ibid*. P.174.

²⁷ CEPAL; Transformación Productiva con Equidad: La Tarea Prioritaria del Desarrollo de América Latina y el Caribe en los años 90; Santiago de Chile, marzo, 1996. P. 47.

²⁸ *Ibid*. P. 77.

²⁹ Fajnzylber, Fernando; Inserción Internacional e innovación institucional, 1991; *Op. Cit.*; P. 173.

Al respecto, se plantea la concertación a nivel inter e intra empresarial como un elemento clave para mejorar los niveles de productividad y absorber eficientemente las nuevas tecnologías que se gestan a nivel internacional. Esto involucra la existencia de organizaciones que representen a los diversos actores sociales con liderazgos cuya legitimidad emane precisamente de dicha capacidad de concertación.³⁰

De igual forma se hace énfasis en la marcada “debilidad de las instituciones públicas y privadas latinoamericanas. Sus ideas en ese sentido giraron en torno a la autolimitación del Estado, la transparencia, la participación, la orientación hacia la efectividad y las alianzas entre Estado, sociedad civil y empresas”³¹. Esta idea da la pauta para introducir en el análisis el factor de la “equidad”, que para Fajnzylber juega junto con la inserción internacional un papel fundamental como elemento determinante del desarrollo de las sociedades latinoamericanas.

De las ideas antes descritas, el autor, extrae una serie de políticas que considera son básicas, para que un país logre una competitividad autentica, a grandes rasgos, estas son³²:

- Armonizar las políticas de protección arancelaria y paraarancelaria, la política cambiaria y las políticas de promoción de exportaciones, lo que significa mantener un tipo de cambio real alto y estable, y al mismo tiempo, racionalizar el sistema de protección comercial, lo cual permitiría reducir considerablemente el sesgo antiexportador que funciona en la práctica dando como resultado fundamental una gradual diversificación de la estructura exportadora.
- La política tecnológica debe integrarse a la política industrial, agrícola, educativa y de comercio exterior, asumiendo como líneas de acción primordiales reforzar la transformación productiva y fortalecer un sistema nacional y regional de innovación. No obstante, lo anterior no sustituye un adecuado entorno económico y social.
- En materia educativa, se debe establecer una estrategia de largo plazo que promueva la elevación progresiva y continua de la oferta formativa en sus distintas fases y ámbitos, ya que “la existencia de recursos humanos capaces de adaptarse a las necesidades cambiantes del sector productivo

³⁰ *Ibid.* P. 78.

³¹ Messner, Dirk; Maggi, Claudio; “Fernando Fajnzylber (1940-1991): Desarrollo Tecnológico, Competitividad y Equidad”; ProjektMesoNRW; Duisburg, Alemania. Pp. 5-7.

³² CEPAL; Transformación Productiva con Equidad, 1996. *Op. Cit.* Pp. 107-127.

permitirán un sostenido crecimiento y equidad” que a largo plazo se traduce en una mejor posición competitiva.

- Se debe ampliar la base empresarial del país, pues son las empresas las que primordialmente buscan nuevas oportunidades y las transforman en actividades productivas concretas, desarrollan nuevos bienes e incorporan innovaciones a los procesos productivos existentes. Por lo cual, incrementar la cantidad y calidad de los empresarios promovería la competitividad del país.

En la medida que se cumpla con el planteamiento antes descrito, la economía logrará insertarse de forma efectiva al comercio internacional, midiéndose esta inserción por medio de la eficiencia de las exportaciones (participación relativa del país en un rubro determinado, considerándola alta cuando dicha participación en las importaciones del mercado objetivo aumenta, y baja cuando esta participación disminuye) en productos dinámicos en el mercado (considerándose productos dinámicos aquellos con un crecimiento mayor al promedio), con lo cual se entendería que se está bien posicionado³³.

Por tanto, del marco teórico antes expuesto, se implementa en el desarrollo de la presente investigación el enfoque de competitividad esbozado por Fernando Fajnzylber (1940-1991), que es un elemento del neoestructuralismo, corriente teórica impulsada por la CEPAL que consiste en “articular las políticas de mercado con el intervencionismo estatal para propiciar una nueva vía de industrialización que, a diferencia del pasado, se sustenta en la proyección hacia el exterior”³⁴. “Su rasgo más destacado es el de las políticas selectivas, en contraposición con las políticas teóricamente neutrales del neoliberalismo”³⁵, que dan supremacía al libre mercado. Lo que se pretende es determinar el impacto de las políticas de apertura comercial implementadas a inicios de los 90`s, aunado a los efectos del progreso técnico existente en el país, sobre la competitividad de las exportaciones salvadoreñas.

En base a lo anterior, los aspectos teóricos (del pensamiento cepalino) retomados en esta investigación para el estudio de la competitividad de las exportaciones fueron:

³³ Fajnzylber, Fernando, 1991; *Op. Cit.*; P. 151.

³⁴ Valle-Pérez, Francisca L.; Un Acercamiento Teórico al Neoestructuralismo en América latina; Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente; Santiago de Cuba, 2011; P. 59.

³⁵ CEPAL; Elementos Para el Diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina; cuadernos de la CEPAL N° 63; Santiago de Chile; P. 19.

- La competitividad de un país reflejada en su participación en los productos dinámicos del mercado.
- El progreso técnico como determinante del nivel competitivo del país.
- Del ámbito institucional, el grado de apertura de la economía que se traduzca efectivamente en una mayor incorporación y difusión del progreso técnico en el conjunto de la actividad productiva.

1.2 Evolución Histórica del Comercio Internacional de El Salvador, periodo 1950 - 1990.

1.2.1 El Modelo Agroexportador.

Con la implementación del cultivo del café a finales del siglo XIX, que desplazó al añil como producto más competitivo del país a nivel internacional, el sector agrícola se consolidaba como el eje de desarrollo de la economía salvadoreña por medio del modelo primario exportador. Este producto hacia uso intensivo de mano de obra no calificada en la etapa de cultivo y recolección, pasando posteriormente al “beneficiado” donde existía cierto grado de incorporación de capital con la utilización de tecnología para el procesamiento industrial del grano, convirtiéndolo en producto exportable. Sin embargo, la mayor parte de inversión se destinaba al mejoramiento del transporte y las comunicaciones para facilitar la realización del comercio exterior.

El desempeño del cultivo para la primera cuarta parte del siglo XX fue muy positivo, no obstante, la crisis económica mundial y la competencia extranjera principalmente de Brasil, provocaron el derrumbe de los precios internacionales del grano, cuyo impacto fue tal que “en cuatro años (1928–1932) las exportaciones de El Salvador pasan de ¢48.9 mill a ¢14.0 mill, siendo en ambos casos constituidas en un 93.0% por el café exportado”³⁶, lo que provocó una crisis generalizada en todo el sistema económico dada la dependencia que existía de las exportaciones de café como dinamizadoras de las demás actividades, siendo las presiones sociales uno de los aspectos más afectados en este contexto.

Poco a poco los precios del café se recuperaron, sin embargo, continuó la relación de los términos de intercambio desfavorable, pues la mayor parte del café era exportado a Estados Unidos, quien fijaba el precio del grano.

³⁶ Dada Hirezi, Héctor; *La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945 – 1960*; San Salvador, El Salvador, 1978; UCA Editores; P. 20.

Por otra parte, existía cierta demanda insatisfecha al interior del país, pues dada la estrechez del mercado y la concentración del ingreso, los sectores dedicados a producir bienes no duraderos utilizaban tecnología poco sofisticada. Es así como el sector textil encuentra el incentivo para introducirse a la dinámica de la economía (pasa de presentar únicamente 4 fábricas de tejidos en 1935 a 11 fábricas en 1950).

Es gracias a este impulso textil que otro producto agrícola se vio incentivado, pasando el algodón a convertirse en los años siguientes en el segundo cultivo de mayor importancia en la producción agrícola del país.³⁷ “De representar sólo el 1,5 por ciento del valor de las exportaciones en 1945, el algodón pasó a constituir el 15 por ciento en 1960, convirtiéndose en el segundo producto de exportación después del café. Aunque con menor dinamismo que el algodón, la producción de caña de azúcar también experimentó un considerable ritmo de crecimiento a partir de los cincuenta”.³⁸

Sin embargo, “fuera de la industria textil, las posibilidades de acumulación del sector industrial no se encontraban en la sustitución de importaciones, sino en la industria de sustitución... que no hace sino sustituir producción artesanal por producción mecanizada creando desempleo”³⁹. Con el fin de evitar la inestabilidad social vivida en años anteriores, el gobierno aplicó medidas que frenaron el cambio tecnológico en esa época, implementando una ley que prohibía la importación de maquinaria que pudiera ser utilizada en los beneficios algodoneros y los ingenios azucareros.

En los años de pos guerra, el sector agrícola tradicional se vio fuertemente beneficiado, pues tanto los precios del algodón como los del café presentaron un comportamiento al alza, lo que significó un importante incremento en los ingresos del sector; además, los precios de intercambio mejoraron notablemente. Dichos ingresos y acumulación no realizables totalmente dentro del mismo sector, sentaron las bases para los procesos industrializantes posteriores.

Para los años siguientes, la relación de precios se deteriora para el país, causado por la sobreproducción cafetalera que significó una mayor competencia, conllevando tanto a una pérdida en la capacidad adquisitiva, así como también a una mayor dificultad en colocar toda la producción exportable en el

³⁷ *Ibid.* Pp. 24-25.

³⁸ Acevedo, Carlos; “La Experiencia de Crecimiento Económico en El Salvador Durante el Siglo XX”; Banco Interamericano de Desarrollo, Series de Estudios Económicos y Sectoriales; agosto, 2003; P. 4.

³⁹ Dada Hirezi, Héctor. *Op. Cit.* P. 25.

mercado⁴⁰. Como consecuencia de esto, y aunado a los cambios introducidos por los productos sintéticos en el mercado de fibras, se ponía en crisis el proceso de acumulación existente que permitía transferir recursos a otros sectores. A pesar de ello, es importante resaltar que ya para la fecha se había creado importante infraestructura y ampliado el mercado a través de la integración centroamericana, lo que representaban importantes aspectos industrializantes para la economía.⁴¹

Todo esto se desenvuelve en un contexto de pos guerra, donde dentro de las economías de los países centrales los bienes de capital e intermedios se vuelven el eje central de su producción. Los países periféricos se convertirían en receptores de la producción industrial ligera exportada por el capitalismo mundial, la inversión extranjera delimitaba los sectores que entrarían en la dinámica de la economía y el sector industrial se vería favorecido por un Estado canalizador de los recursos que beneficiarían sus procesos de acumulación.

1.2.2 El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).

El modelo ISI estaba basado en las ideas de la CEPAL y Raúl Prebisch, con el cual se pretendía trasladar el eje principal del sector agrícola al sector industrial⁴², basándose en un enfoque “hacia adentro”. El ISI se implementó en el país como respuesta tanto al estancamiento que estaba presentando el modelo basado en la agro-exportación, así como también a los cambios en la dinámica a nivel internacional ya mencionados anteriormente. Como se señaló, los recursos provenientes de la producción principalmente de café y algodón sirvieron para financiar este nuevo modelo⁴³.

Por su parte, el Estado desarrolló una política proteccionista activa con exenciones fiscales y política arancelaria estableciendo impuestos a la importación para proteger la industria interna, además de realizar inversiones en infraestructura que conllevarían a reducir los costos operativos para las plantas

⁴⁰ Menjivar, Rafael; El Salvador: Impulso y Crisis del Desarrollismo Modelo en Perspectiva; San Salvador, El Salvador, 1973; s.e.; P.15.

⁴¹ Dada Hirezi, Héctor. *Op. Cit.* Pp. 50-51.

⁴² Escobar, Alejandra, et al.; “Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad Internacional y la Distribución del Ingreso en El Salvador, 1990-2010”; Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas; San Salvador, El Salvador; Septiembre, 2011; P. 48.

⁴³ Larios, María de Lourdes; Modelos de Desarrollo y la Evolución de los Desastres en El Salvador; San Salvador, El Salvador, 1998; CEPRODE; Pp. 24-39.

industriales⁴⁴. Por otra parte, la estrechez del mercado interno trató de ser superada al realizarse un conjunto de tratados de libre comercio con países vecinos del área centroamericana.⁴⁵

Ahora bien, la histórica dependencia de la economía salvadoreña del sector exportador, así como la de los países de la región, está determinada por aspectos estructurales entre los que pueden identificarse: Por una parte, la dependencia de la estructura productiva respecto a maquinaria e insumos importados y por otra parte, los impuestos a las exportaciones representaban una de las principales fuentes de ingreso al fisco; además la acumulación de capital dependía de los ingresos captados por las exportaciones del país.

Esto demuestra, que si bien es cierto el modelo ISI se basaba en la idea de un desarrollo hacia adentro implementando proteccionismo para beneficiar la industria interna, buscando cambiar la estructura productiva del país al contrario de los modelos de monocultivo agroexportadores, este modelo no logra desplazar al sector agro-exportador como motor principal de la economía salvadoreña⁴⁶, lo que se refleja en el cuadro siguiente.

⁴⁴ Acevedo, Carlos; *Op. Cit.* P. 4.

⁴⁵ Dada Hirezi, Héctor; *Op. Cit.* P. 55.

⁴⁶ Segovia, Alexander; Centroamérica Después del Café: el Fin del Modelo Agroexportador Tradicional y el Surgimiento de un Nuevo Modelo; Revista Centroamericana de Ciencias Sociales, N°2, Vol. I; diciembre 2004. Pp. 9-10.

Cuadro N° 1: Participación de los Principales Productos de Exportación, El Salvador 1970-1990

AÑOS	% sobre exportaciones anuales			Total (%)	Exportaciones (millones \$)
	CAFÉ ¹	ALGODÓN ²	AZÚCAR ³		
1970	48.7	9.9	3.1	61.7	228.3
1971	40.0	12.4	4.1	56.5	228.4
1972	38.1	13.4	6.5	58.0	277.3
1973	43.7	9.8	5.0	58.5	358.3
1974	41.5	10.1	8.6	60.2	462.4
1975	32.9	14.5	16	63.4	513.4
1976	53.0	8.6	5.6	67.2	720.7
1977	62.3	7.8	2.7	72.8	972.7
1978	34.1	15.6	3.0	52.7	631.0
1979	55.8	8.2	2.6	66.6	1031.7
1980	36.4	11.8	1.9	50.1	720.0
1981	29.9	10.9	3.0	43.8	490.8
1982	27.5	10.9	3.7	42.1	407.5
1983	32.3	12.3	7.3	51.9	468.5
1984	57.8	-	2.8	60.6	615.0
1985	56.1	-	2.3	58.4	610.9
1986	72.3	-	3.6	75.9	706.2
1987	61.0	-	2.0	63.0	612.7
1988	58.4	-	3.2	61.6	565.7
1989	46.3	-	2.6	48.9	495.3
1990	45.9	-	3.7	49.6	505.8

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPALSTAT, correspondientes a CUCI Revisión 1.

¹ 0711 Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café.

² 2631 Algodón en rama, excepto la borra.

³ 0611 Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (excepto los jarabes).

En lo que respecta a las exportaciones de café, estas han sido las de mayor peso durante toda la década de los 70 y 80's, alcanzando en promedio un 45.0% y 47.6% de las exportaciones totales respectivamente. De igual forma, el algodón tuvo un peso significativo ya que para la primera década en mención alcanzó en promedio un 11.0% y para los 80's un 11.5%, presentando exportaciones hasta 1983. Asimismo, el azúcar se posicionó como el tercer producto más importante de exportación representando en promedio un 5.7% del total exportado para los 70's y un 3.3% para los 80's, sin embargo, este último no logra tomar la relevancia de los dos anteriores, lo que puede ser explicado por un menor dinamismo en la demanda tanto interna como externa, siendo su principal destino el mercado interno⁴⁷.

De esta forma se demuestra que a pesar de los esfuerzos realizados en el marco de la introducción del ISI en el país, la agro-exportación mantuvo su protagonismo en las exportaciones totales, representando estos tres productos para la década de los 70's en promedio un 61.8% del volumen total exportado y para los 80's un 55.1%, disminuyendo la participación en esta última década debido a la inestabilidad político - social que vivía el país durante ese periodo.

En síntesis, "los setentas pueden ser caracterizados como una época de crecimiento económico, donde se mantuvo la prioridad de la industria manufacturera, acompañada de incremento en la productividad del agro. La estructura de la producción se mantuvo similar a la década anterior. No obstante el apoyo al sector industrial, no hubo cambio sustantivo en la composición del PIB, como el experimentado en la década anterior"⁴⁸. Es innegable que los mercados externos fueron los que dinamizaron el aparato productivo de El Salvador, lo que profundizó la relación de dependencia que existía entre el andamiaje productivo nacional y la demanda externa.

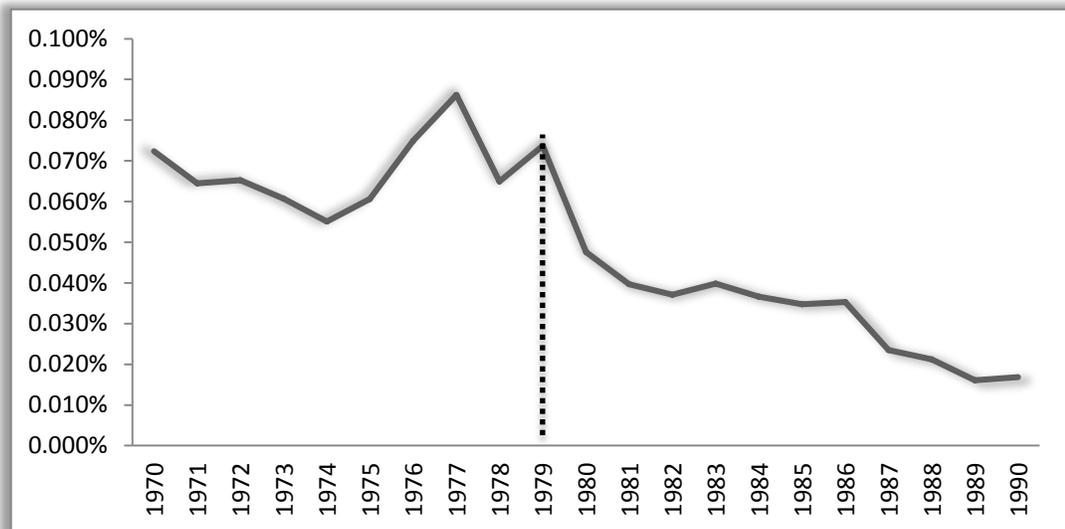
El auge económico experimentado en algunos años de dicha década, en parte se explica por la mejora en la participación de las exportaciones del país respecto a las exportaciones mundiales, la cual refleja preliminarmente el desempeño competitivo de los productos salvadoreños mostrado en el gráfico N°1, observando durante esos años, que los precios de los productos agrícolas más importantes (Café, algodón, azúcar) experimentaron un dinamismo significativo, principalmente para 1976, lo que explica el

⁴⁷ Menjívar, Rafael. *Op. Cit.* P. 22.

⁴⁸ Melhado, Oscar; Citado en: González, Luis Armando; El Salvador 1970-1990: Política, Economía y Sociedad; Revista Realidad N°67, UCA; San Salvador, 1999. Pp.54-57.

comportamiento sobresaliente en esos puntos⁴⁹. Sin embargo, el análisis preliminar de la competitividad de las exportaciones salvadoreñas refleja una tendencia decreciente en las dos décadas previas a las políticas de apertura.

Gráfico N° 1: Participación de las Exportaciones de El Salvador Respecto a las Exportaciones Mundiales, 1970-1990

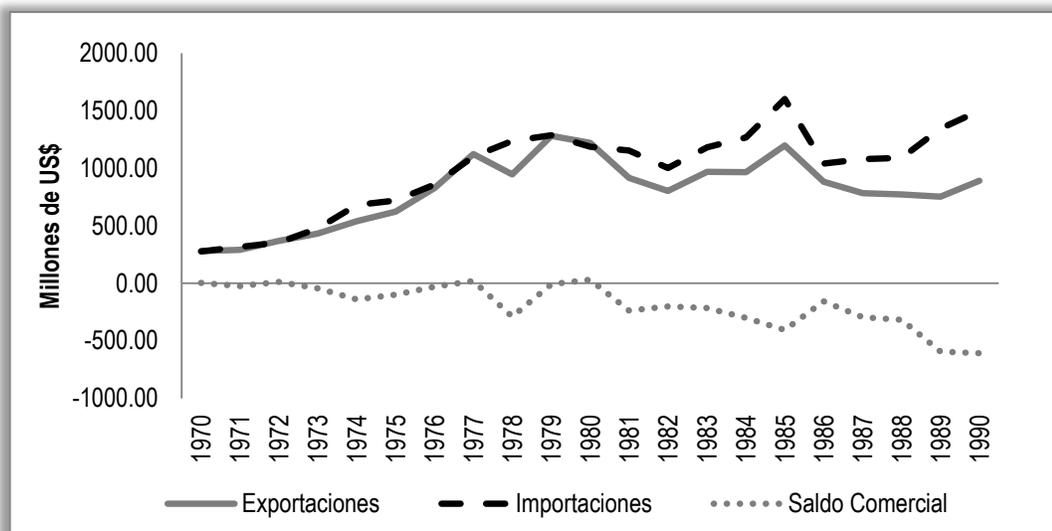


Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de la OMC.

Por otra parte, a nivel agregado para inicios de la década del 70, si bien es cierto el proteccionismo promovido por el modelo ISI había logrado mantener cierta estabilidad entre las exportaciones e importaciones, lo que puede observarse en el gráfico N°2 y anexo N°1, dicho modelo no permitió lograr saldos comerciales significativamente favorables y lejos de dinamizar la economía y diversificar el aparato productivo (café, algodón y azúcar se mantuvieron como principales productos de exportación), este se deterioró, mermando el desarrollo del mercado local, lo que se refleja en los déficit comerciales para la mayor parte de la década de los 70 y más pronunciadamente durante los 80, dado el ambiente de inestabilidad política y social que atravesaba el país.

⁴⁹ Arias Peñate, Salvador; Los Subsistemas de Agroexportación en El Salvador; el Café, el Algodón y el Azúcar; San Salvador, El Salvador, 1988; UCA Editores; P. 21.

Gráfico N° 2: Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial de El Salvador, 1970-1990



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CEPALSTAT.

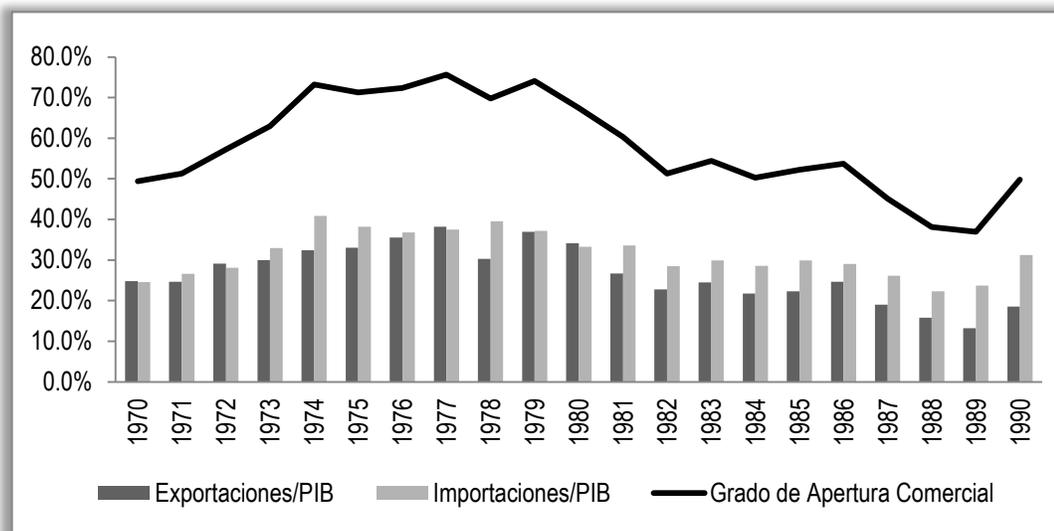
Recapitulando, la política comercial llevada a cabo previo al proceso de apertura propiamente dicho, se destacó por dos aspectos claves que fueron el proteccionismo a la industria naciente y la instauración de tratados bilaterales entre los socios de la región. Esto se refleja en el gráfico N°3 (para mayor detalle ver anexo N°1), en los cuales el grado de apertura comercial presentaba una sensible tendencia decreciente en la mayor parte de las dos décadas. Aunado a esto, se puede observar como en la mayor parte de la serie las importaciones superaron a las exportaciones, demostrando de esta manera la dependencia de productos del exterior⁵⁰.

Es importante mencionar que si bien es cierto el Mercado Común Centroamericano (MCC) permitió al sector industrial tener un notable crecimiento hasta mediados de los años 60's, a partir de entonces su ritmo de crecimiento se vio deteriorado, explicado principalmente por la no complementariedad en las estructuras industriales entre los países centroamericanos, lo que ha llevado a un estado de desfase de este sector en el país y que a la larga llevó al estancamiento en el comercio en Centro América.⁵¹

⁵⁰ Barrera, Saira; Flores, José; et. al.; "Modelos de Acumulación de Capital y Estructura Laboral en El Salvador, 1900-2007"; Tesis de Licenciatura en Economía; Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas; San Salvador, octubre, 2008; Pp. 60-61.

⁵¹ Menjivar, Rafael. *Op. Cit.* P. 25.

Gráfico N° 3: Participación de las Exportaciones e Importaciones en relación al PIB y Grado de Apertura Comercial de El Salvador, 1970- 1990



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CEPALSTAT.

En cuanto a la tecnología existente, desde mediados del siglo XX se vislumbraba la transformación de las tecnologías tradicionales, producto de los avances científico-tecnológicos que se gestaron a nivel mundial. En este contexto, El Salvador se convirtió en importador neto de la tecnología existente en el país durante las siguientes cuatro décadas, convirtiéndose en un simple espectador de los procesos científicos y de innovación.⁵²

Aunado a esto, la introducción de tecnología se basó en las formas de producción de los países capitalistas desarrollados, con características diferentes a las requeridas en los países menos desarrollados, incorporando tecnología altamente ahorradora de mano de obra que generaba beneficios que posteriormente fueron transferidos al exterior.⁵³

Dicha situación, a su vez, se vio reflejada en la falta de una política funcional de ciencia y tecnología, lo que se manifestó en parte en el sistema financiero que para el periodo en cuestión no presentaba una línea concreta de créditos enfocados a financiar proyectos científico-tecnológicos o de investigación que

⁵² CONACYT; Estructura de la Política Nacional de Ciencia y Tecnología; Revista Realidad N°56, UCA; San Salvador, 1997; Pp. 134.

⁵³ Menjivar, Rafael. *Op. Cit.* P. 28.

promovieran el desarrollo del conocimiento. Además, la calidad educativa distaba mucho de ser la mínima, situación que se agravó por la enseñanza marginal de conocimientos que estimularan el desarrollo tecnológico nacional.⁵⁴

No se contaba con indicadores robustos que permitieran realizar análisis concretos de la situación científico-tecnológica del país, y con los que se contaba no eran datos oficiales. Además, no se observaba una interconexión de esfuerzos por parte de los actores del país, reflejo de la fragilidad de las instituciones y una marcada indiferencia respecto a la ciencia y tecnología.⁵⁵

Por estas razones se considera que El Salvador, no tenía las bases necesarias para desarrollar una cultura innovativa, y por lo tanto las políticas comerciales implementadas se desarrollaron en un claro estancamiento en cuanto a innovación.

Por otra parte, a pesar de algunos resultados positivos para la época, como el aumento en la productividad en la agro-exportación, los conflictos sociales se alimentaban. Los salarios existentes en estos cultivos eran incluso más bajos que el promedio agrícola, la población económicamente activa en el sector agrícola creció a tasas mayores que los incrementos en la ocupación, miles de trabajadores se vieron obligados a emigrar a Honduras en busca de trabajo generando presiones que desembocaron en la famosa “Guerra del fútbol”. En síntesis, el modelo ISI no logró absorber la fuerza de trabajo excedente que se generó con el sistema agro-exportador, el incremento de actividad en la industria manufacturera no se tradujo en grandes fuentes de empleo sino más bien la tasa de desempleo en el sector se vio incrementada, la actividad industrial se concentró mayormente en productos tradicionales como alimentos y bebidas; con lo cual se confirmaba la importancia del sector agrícola en la economía, beneficiado por las condiciones favorables de los productos primarios en los mercados internacionales durante los 60's. Para finales de la década, las desigualdades socio – económicas agudizadas por el modelo, el fracaso del MCC (ocasionado por el conflicto bélico con Honduras) y los propios estragos de la guerra con el país vecino, comenzaron a generar presiones políticas en el país que llevaron a la crisis en los 70's y al conflicto bélico que atravesó durante los 80's principalmente.

⁵⁴ CONACYT; *Op. Cit.*Pp.134-135.

⁵⁵ *Ibid.* Pp.136-137.

1.2.3 El deterioro económico de los 80.

Un proceso de recesión que inició el 1979, fue el punto de partida del deterioro que experimentó la economía durante la década de los 80's. A partir de esa fecha hasta 1984, la tasa de crecimiento del PIB cae sucesivamente un 4.3%, 12.5%, 11.0% y 6.5% respectivamente⁵⁶. De igual forma, la evolución desfavorable de los saldos comerciales durante ese periodo generó graves consecuencias para la economía, pues por una parte los niveles de competitividad de las exportaciones del país se vieron mermados, como se observa en la tendencia del gráfico N°1 (preliminarmente medida con su participación respecto a las exportaciones mundiales), y además, se empeoró la posición deficitaria de la balanza de pagos al reducir las divisas percibidas producto de la exportación.

La reforma agraria impulsada por las Juntas Revolucionarias de Gobierno (10/1979-01/1980, 01/1980-12/1980, 12/1980-05/1982) y la administración presidencial de José Napoleón Duarte (1984-1989) movilizó una importante cantidad de mano de obra del campo hacia el sector cooperativo en detrimento de los cultivos tradicionales de exportación antes descritos.⁵⁷ Por medio de ésta, se dio paso al proceso de reestructuración de la tenencia de la tierra, lo cual permitió a la población campesina hacerse de su propia parcela, empero, al ser impulsada por intereses políticos la reforma no logra el impacto económico necesario para transformar el andamiaje productivo de la nación.

Dicho de otra forma, el acceso al factor tierra que se le brindó a la población rural no fue acompañado de la asistencia técnica necesaria que permitiera obtener el impulso económico esperado. Paralelo a esta reforma, se llevó a cabo un proceso de nacionalización del sistema bancario y el comercio exterior y se estableció un sistema de precios de garantía a través del IRA.⁵⁸ Aunado a esto, el conflicto armado también desplazó un volumen importante de mano de obra del campo a la ciudad, generando escasez para el sector agrícola.⁵⁹

En base a lo anterior, esta década se caracterizó por una mayor participación del Estado en la economía, pues en el mercado se implementaron políticas que le dieron la primacía al Estado por sobre el libre mercado. El crédito que otorgaba el sistema bancario era dirigido y las tasas de interés se fijaban

⁵⁶ González, Luis Armando; *Op. Cit.* Pp.54-57.

⁵⁷ *Ibidem.*

⁵⁸ CEPRODE. *Op. Cit.* Pp. 24-39.

⁵⁹ González, Luis Armando; *Op. Cit.* Pp.54-57.

discrecionalmente sin tener en cuenta efectos inflacionarios que se traducían en tasas negativas reales. De igual forma, en lo que respecta a la política comercial, el Estado implementó una gama de restricciones arancelarias y no arancelarias que obstaculizaban el comercio exterior.

Es importante resaltar este último punto, en tanto que la estructura arancelaria implementada en esta década ostentaba una significativa dispersión, pues en algunos casos alcanzaba el 300%. Al mismo tiempo, se contaba con una extensa variedad de prohibiciones cuantitativas al comercio para el conjunto de exportaciones, principalmente con penalización mediante protección efectiva al sector agrícola, entre la que se destacaba la exportación del café. De igual forma, la estructura tributaria presentaba ineficiencias significativas, pues la gestión de cobro del tributo en la gran mayoría de los casos superaba los ingresos generados por este. Aunado a esto, se contaba con una gran cantidad de impuestos específicos dentro de la gama de impuestos indirectos, así como discontinuidades que generaban saltos discretos en la tributación, promoviendo con ello la evasión.⁶⁰

Paralelo a la serie de hechos económicos descritos anteriormente, no se puede negar la crisis político-social que se desarrolló durante los 80's. La represión estatal había formado parte del diario vivir de los agentes económicos en el transcurso de las décadas pasadas, impulsando así, un proceso de movilización social y política que dio paso, el 10 de enero de 1981⁶¹, a la ofensiva militar emprendida por el Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN). Este acto representó la culminación de las tensiones sociales que se venían gestando décadas atrás.

Es de esta forma que se consagra a la década de los 80's como un hito en la historia salvadoreña, caracterizado por el caos político, económico y social, consecuencia de las fricciones sociales, represión estatal y desviación de recursos para usos bélicos, todo esto desarrollado dentro de un contexto internacional desfavorable distinguido por el detrimento del MCC y el consecuente deterioro de los términos de intercambio⁶². "Se estima que el PIB per cápita de El Salvador habría sido el doble de su valor en 2000, y la pobreza alrededor de 20 puntos porcentuales menor de no haberse producido el conflicto"⁶³.

⁶⁰ Acevedo, Carlos; *Op. Cit.* P. 7.

⁶¹ Esta fecha es la que se considera convencionalmente como el inicio de la guerra civil.

⁶² Acevedo, Carlos; *Op. Cit.* P.7.

⁶³ López, H (2001); citado en: Acevedo, Carlos; P.7.

CAPÍTULO II: ELEMENTOS EXPLICATIVOS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR, PERÍODO 1990 – 2012⁶⁴.

En el presente capítulo se evalúa la evolución de la apertura comercial a partir de la década de los 90 con la introducción del modelo Neoliberal, así como también los niveles de progreso tecnológico existentes como contexto de la referida política comercial. En este sentido, se inicia con la descripción de las medidas de liberalización impulsadas, según periodo presidencial, para continuar con la evaluación de los niveles de apertura en el país, como reflejo de dichas medidas, analizándose principalmente con indicadores de apertura y aranceles. El capítulo finaliza con un estudio del progreso técnico que ha acompañado a estas políticas, midiendo dicho progreso mediante la incorporación de nuevos productos, nuevos procesos y un análisis de las capacidades tecnológicas existentes.

2.1 Políticas Comerciales Implementadas en El Salvador, período 1990-2012

En 1989, con las elecciones de un nuevo gobierno, al ver que el modelo ISI no había tenido los efectos esperados (aunado a las presiones de la deuda), se promovió la implementación de un nuevo modelo económico por parte de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI's). El proteccionismo que había constituido el centro de la política comercial en El Salvador desde mediados de siglo, con la adopción del ISI, quedó desfasado con el cambio de orientación en la política económica con la introducción del modelo Neoliberal, "el cual tenía como objetivo quitar dicho proteccionismo y abrir la economía al mercado internacional por medio del sector financiero, y fundamentalmente a través de la apertura comercial que permitiría la transformación del país a una zona franca que incentivaría la inversión"⁶⁵. La implementación de este modelo en las economías subdesarrolladas no tuvo mayores obstáculos debido a que los países latinoamericanos no contaban con la liquidez para cubrir las deudas que habían contraído en la década de los 80's, por lo que dependían de la ayuda condicionada de las IFI's que buscaban agilizar los procesos de cambio. Es por esto que las IFI's serían determinante en la estructuración de la política económica de El Salvador durante toda la década de los 90's.

⁶⁴ Para detalle sobre el cálculo de algunos indicadores aquí utilizados véase Anexo Metodológico N°22.

⁶⁵ Escobar, Alejandra, et al.; *Op. Cit.* P.49.

Se argumentaba que la intervención del Estado en la economía era el origen de estos problemas, y para resolverlos había que cambiar el rumbo de las economías en desarrollo. El Banco Mundial (BM) enfatizó más los cambios en el mediano y largo plazo concentrándose en los problemas relativos a los cambios en la estructura productiva, concentrándose el Fondo Monetario Internacional (FMI) en los problemas de ajuste de la balanza de pagos y la estabilidad de precios. De igual forma se consideraba que la influencia del Estado como asignador de recursos se hallaba en la base del estancamiento de la actividad económica y la imposibilidad de elevar la tasa de ahorro para alcanzar la ruta de crecimiento potencial del producto. A mediados de los años ochenta, sin embargo, el FMI incorpora las ideas de ajuste estructural que ya el BM venía promoviendo. Las políticas de estabilización primero y de ajuste estructural después, surgen como medios para permitir que la economía opere de acuerdo a como se concibe teóricamente, a través del mercado como asignador de recursos, lo que se pensaba lograr corrigiendo las distorsiones que genera la intervención del Estado.

Los nuevos objetivos a partir de la década de los 90's se definieron en el Consenso de Washington, dando paso a los Programas de Ajuste Estructural⁶⁶ y Estabilización Económica⁶⁷, cuyas estrategias tenían como objetivo redefinir el papel del Estado en la economía y estabilizar los indicadores macroeconómicos para así fomentar el crecimiento.⁶⁸ El Consenso de Washington planteaba diez instrumentos de política⁶⁹ por medio de los cuales el gobierno estadounidense esperaba solventar de forma eficaz la crisis regional de la deuda externa y paralelamente dinamizar a las economías latinoamericanas.⁷⁰ Dichos instrumentos se pueden resumir en cuatro aspectos fundamentales:⁷¹

⁶⁶ Osvaldo Rosales considera que estos consistían, en teoría, en un conjunto de reformas económicas, políticas e institucionales que aproximarían la economía a su crecimiento potencial, asegurando además la viabilidad de mediano plazo de su balanza de pagos. Dicho ajuste estructural suponía reorientar las actividades internas hacia bienes exportables y sustitutos de importaciones, de modo de cambiar la estructura del crecimiento.

⁶⁷ Edgar Lara plantea que estos se orientaban, en teoría, a reducir o eliminar los desequilibrios macroeconómicos, a fin de reducir el comportamiento errático de las variables económicas; así, el objetivo principal era reducir la inflación, el déficit de la balanza de pagos y la liberalización de los precios.

⁶⁸ Escobar, Alejandra, et al. *Op. Cit.* P. 52.

⁶⁹ Williamson, John; What Washington Means by Policy Reform; Latin American Adjustment: How Much Has Happened, Chapter 2; Instituto Peterson de Economía Internacional; Washington, D. C., 1990; Editado por J. Williamson; Pp. 1-10.

⁷⁰ Los instrumentos de política que se proponían eran: Disciplina Presupuestaria; Priorizar el gasto público; Reforma Fiscal; Liberalización del tipo de interés; Liberalización comercial; Privatizaciones; Desregulaciones; Derechos de propiedad; Apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas y Tipo de Cambio Competitivo.

⁷¹ Fisher, Stanley; citado en Casilda, Ramón; América Latina: Del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona; Documentos de trabajo N°10; Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos; febrero 2005. P. 8.

- En primera instancia, se considera que uno de los objetivos primordiales del Consenso era alcanzar un nivel macroeconómico equilibrado, en el cual se destacaría no solo el aspecto fiscal sino también el cambiario como elemento competitivo crítico.
- Un segundo aspecto consistía en transformar al sector público, volviéndolo más eficiente y de menor tamaño pues se consideraba que un Estado de gran envergadura iba en detrimento del libre comercio y por tanto del bienestar social. En pocas palabras, esto implicaba una racionalización del gasto público.
- De igual forma, se buscaba con los instrumentos del Consenso, dinamizar al sector privado de las economías para que éste se volviera eficiente y ampliara su tamaño. A este efecto se planteaba incrementar el nivel de competencia del mercado interno, para lo cual se modificó la orientación de la política comercial hacia el exterior, abarcando exportaciones e importaciones.
- Por último, pero no menos importante, se planteaba una serie de políticas enfocadas a combatir los niveles de pobreza de la zona por medio de la priorización del gasto público, lo cual consideraban, debía consistir en desviar los esfuerzos del Estado a mejorar la educación, salud e infraestructura.

“Estas disposiciones internacionales marcaron significativamente el modelo económico de El Salvador, para recibir financiamiento económico de las instituciones antes mencionadas”.⁷² En este sentido, “el primer préstamo de ajuste estructural SAL-I (\$75 millones), otorgado por el BM, para aplicar las PAE de corto plazo, establecía como condición: nuevas medidas de ajuste comerciales, cambiarias y monetarias, así como el ajuste a las tasas de interés y reformas al sector financiero y al agropecuario. El segundo préstamo, SAL-II (\$50 millones), destinado a la aplicación de la segunda fase del Programa de Ajuste Estructural, reforzaría las siguientes áreas: Modernización del sector público, reforma del sector financiero, cambios en el sector hidrocarburos, reforma comercial, reforma del sector social y alivio a la pobreza, reforma a la política ambiental. Cabe destacar que según declaraciones de ex funcionarios del gabinete del Presidente Cristiani, estas condiciones eran requisitos mínimos en comparación con el monto de la ayuda otorgada.”⁷³

⁷² Escobar, Alejandra, et al; *Óp Cit.* P.50.

⁷³ García, Francis; Reyes, Nancy; et. al.; “Evaluación de políticas de inserción laboral y su impacto en los jóvenes”; Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”; Septiembre, 2010; Pp. 5-6.

Puede resaltarse que el propósito fundamental del Consenso era legitimar la no intervención del Estado en la economía, bajo ninguna figura, en ningún mercado, lo que implicaba la privatización de las empresas de las cuales era propietario, y además, evitar la intromisión de este como regulador de precios y como competidor, tanto a nivel local como en lo que respecta al comercio exterior. Todas estas acciones tenían el propósito de hacer del mercado el único mecanismo encargado de la asignación de recursos y fijación de precios y tarifas de bienes y servicios (salarios, precios de bienes, tipo de cambio, tasas de interés, etc.). Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el pasar de una política comercial proteccionista de la industria interna a una orientada al exterior desde 1989, tenía como objetivo lograr una mayor integración del país en la economía mundial⁷⁴; lo que significó la eliminación de todas las restricciones arancelarias y no arancelarias impuestas en la década pasada, así como también la eliminación de todas las restricciones tributarias y de otro tipo a las exportaciones⁷⁵; además de la firma de diversos acuerdos comerciales en los siguientes años⁷⁶. A continuación se realiza un análisis descriptivo de las políticas a través de las cuales se llevó a cabo dicha liberalización del comercio en el país, de acuerdo a cada periodo presidencial:

2.1.1 Alfredo Cristiani, período 1989-1994.

El partido Alianza Republicana Nacionalista (ARENA) llevó a la presidencia a su primer mandatario, Alfredo Cristiani, dando inicio el 1 de junio de 1989 para finalizar el 1 de junio de 1994, siendo su enfoque en materia de comercio la liberalización internacional. Según el Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994 las políticas de apertura al comercio externo tenían como objetivo “recuperar, fortalecer, ampliar y diversificar la base exportable de El Salvador creando condiciones favorables para estimular las actividades de exportación... generar un mayor ingreso de divisas para financiar los niveles de importaciones asociados con un mayor dinamismo de la actividad económica y para la adquisición de nuevas tecnologías; lo que en conjunto llevaría a una mejora del ingreso nacional”⁷⁷.

⁷⁴ Secretaría de la Organización Mundial del Comercio; Examen de las políticas comerciales, El Salvador: Informe de la Secretaría; OMC; s.l.; octubre, 1996. P. 18.

⁷⁵ Molina, Hugo (1995) Pp. 68-69; citado en: Larios, María de Lourdes; *Op. Cit.* P. 35.

⁷⁶ Los acuerdos comerciales vigentes y en proceso de negociación, pueden resumirse en el Anexo N°2.

⁷⁷ MIPLAN (1990); citado en: Orozco, Carla; Bolaños, Francisco; et. al; “Los efectos de la competencia externa sobre el sector manufacturero”; Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”; agosto, 2011; P. 8.

En este sentido y en base a la implementación de los PAE y PEE, la política comercial efectuada en el gobierno de Cristiani tenía como objetivo la inserción de la economía en el mercado internacional y la liberalización comercial, a fin de lograr una mayor participación de las exportaciones en el mercado externo y así reducir el déficit comercial mediante el aumento en los niveles de competitividad de las exportaciones salvadoreñas. “El modelo establece que una de las formas en la cual se realizará dichos aumentos de competitividad será mediante el abaratamiento de los insumos de producción vía aumento de importaciones de dichos bienes que tengan un alto contenido tecnológico”⁷⁸. Para lograr los objetivos antes mencionados, se implementaron una serie de políticas de liberalización que se describen a continuación:

➤ Desgravación arancelaria.

La desgravación arancelaria posiciona al productor extranjero en una ventaja frente a la competencia interna, al poseer bienes y servicios a más bajo precio que los existentes en el país. Esto, en teoría, generaría beneficios al mercado interno al obligar a los productores nacionales a permanecer en constante modernización e innovación para mantener su cuota de mercado y tasa de ganancia, lo que a la larga se traduciría en aumentos de competitividad del aparato productivo frente al mercado mundial. Además, el consumidor gozaría de los beneficios de la desgravación, pues tendría acceso a bienes y servicios a un menor precio en comparación a los existentes con proteccionismo⁷⁹.

En El Salvador, dicha desgravación arancelaria constituyó uno de los pilares fundamentales de la nueva orientación de la política comercial con la entrada del nuevo modelo económico Neoliberal, argumentando que dicha desgravación llevaría a una reducción de los costos domésticos de producción, a modernizar el aparato productivo y a aumentar la competitividad de la producción interna⁸⁰. De esta forma, y como parte de la inserción al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1991, se dio paso a la implementación de dicha política, la cual consistió en la disminución de los tramos y techos arancelarios, estableciendo a partir de 1989 el calendario de desgravación arancelaria mostrado en el cuadro N°2.

⁷⁸ Durán, et al. (2010); citado en Escobar, Alejandra, et al.; *Op. Cit.* P. 52.

⁷⁹ Alas, Carolina (2002); citado en Hernández, Mónica; “Efectos de la apertura comercial en el crecimiento económico de El Salvador en el período 1989-2003”; Tesis de Licenciatura en Economía; Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de El Salvador; noviembre, 2004; P. 78

⁸⁰ Gobierno de El Salvador; Examen de las políticas comerciales de El Salvador: Informe del Gobierno; OMC; s.l.; octubre, 1996; P. 5.

Las categorías o tramos arancelarios impuestos en el país se redujeron durante este periodo presidencial de 25 en 1989 a únicamente 4 para 1994, pasando de un techo arancelario de 290.0% a un 20.0% y de un piso de 0.0% a 5.0% en los mismos años respectivamente, reflejando los esfuerzos por aperturar la economía nacional a los productos importados del exterior. Además, según la OMC, se pasó de un promedio arancelario de 21.9% en 1989, a un 12.3% en 1992 y un 10.1% en 1995. La reducción se justificaba a su vez, con la idea de que la desgravación arancelaria es un aspecto esencial para lograr una mayor diversificación de las exportaciones y los mercados⁸¹.

Cuadro N° 2: Desgravación Arancelaria en El Salvador, 1989-1997

Año	Número de tramos	Aranceles (%)
1989- Antes de Septiembre	25	0 – 290
1989- Septiembre	9	1, 5, 10, 25, 30, 35, 40, 50
1990- Abril	6	5, 10, 20, 25, 30, 35
1991- Junio	5	5, 10, 20, 25, 30
1991- Diciembre	4	5, 10, 20, 25
1992- Marzo	5	5, 10, 20, 25, 30
1994- Diciembre	4	5, 10, 15, 20
1995- Abril	3	1, 5, 10, 15
1996	3	1, 5, 10, 15
A partir de 1997	3	0, 5, 10, 15

Fuente: Tomado de: Hernández, Mónica; “Efectos de la apertura comercial en el crecimiento económico de El Salvador en el período 1989-2003”; Tesis de Licenciatura en Economía; UES; noviembre, 2004; P. 79.

➤ La eliminación de controles de precios.

Las regulaciones que se imponen a las empresas a través de normas y castigos, por parte de instituciones no gubernamentales, autónomas o autorreguladas, y que actúan con una delegación de poderes regulatorios; son sustituidas por otras formas más eficientes de regular el funcionamiento del mercado, lo que incluye a su vez, los incentivos generados por las “bondades” o “fuerzas” de éste. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) considera que las regulaciones económicas intervienen de forma directa en decisiones como la fijación de precios, competencia, entrada y salida del mercado; buscando elevar la eficiencia económica en detrimento de las barreras a la competencia y la innovación.⁸²

⁸¹ Órgano de Examen de las Políticas Comerciales; Examen de El Salvador, Evaluación de la OEPC; OMC; s.l.; noviembre, 1996; P. 5.

⁸² Hernández, René; Schatan, Claudia; Políticas de competencia y de regulación en el Istmo Centroamericano; CEPAL; México, noviembre, 2002; Sede Subregional en México; P. 31.

En el país, esta política se encaminó a la eliminación del control de la comercialización internacional del café por medio del Instituto Nacional del Café (INCAFE), algodón por medio de la Cooperativa Algodonera (COOPAL) y azúcar por medio del Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR)⁸³. Además, la desregulación implicó la eliminación de alrededor de 250 controles de precios y el reajuste de algunos servicios como el agua potable, la energía eléctrica y el transporte público de pasajeros.

➤ Adopción del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC)

Esta política implicó la adopción de una clasificación uniforme de los productos que participan en el comercio internacional entre los países centroamericanos, lo cual se realizó con base en la normativa vigente de 1993, influyendo así en la estructura arancelaria existente en el país. El SAC, basado en el Sistema Armonizado, sustituyó a la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana II (NAUCA II), basada en la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA). Para 1996 éste estaba dividido en tres partes: las partes I y II, cuyo tipo arancelario medio es el 20.0% y la parte III, cuyo tipo arancelario medio es 30.0%⁸⁴. “El arancel centroamericano está constituido por el SAC y los correspondientes Derechos Arancelarios a la Importación (DAI). El código numérico del SAC está representado por ocho dígitos que identifican: los dos primeros, al capítulo; los dos siguientes, a la partida; el tercer par, a la sub partida; y los dos últimos a los incisos”⁸⁵.

➤ Supresión de Barreras no Arancelarias

“Dentro de esta categoría se eliminaron los impuestos selectivos, cuotas y prohibiciones a las importaciones, así mismo se prescindió de los tipos de cambio múltiples, de los depósitos previos y de las restricciones a las exportaciones”.⁸⁶ En conjunto, la reducción arancelaria y la eliminación de la mayoría de los obstáculos no arancelarios iniciadas en 1989, buscaban “promover la eficiencia del sector productivo y dar mayor transparencia al régimen comercial al reducir la discrecionalidad”, con lo que se pretendía incentivar la inversión en el país que llevara a una mejora en la productividad⁸⁷.

⁸³ Escobar, Alejandra, et al.; *Op. Cit.* P.55.

⁸⁴ Secretaría de la OMC, 1996; *Op. Cit.* P. 26.

⁸⁵ Hernández, Mónica; *Op. Cit.* P. 83.

⁸⁶ Aguilar Guillen, José Víctor; Arriola Palomares, Joaquín; El impacto del NAFTA en el proceso de Integración de América Central y sus implicaciones para los sectores populares. Caso El Salvador; Documento de trabajo N°74; Fundación Nacional para el Desarrollo; San Salvador, Febrero, 1996; P. 14.

⁸⁷ Secretaría de la OMC, 1996; *Op. Cit.* P. 29.

➤ Programa de Promoción de Exportaciones.

Este programa se basó principalmente en la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales y la Ley de Promoción de Exportaciones; cuyo objetivo era dinamizar el comercio de mercancías no tradicionales (siendo las tradicionales el café, azúcar y algodón) con destinos fuera de los países centroamericanos. Para incentivar la actividad exportadora y de inversión se impulsaron diversas medidas, entre las que destacan⁸⁸:

- ✓ Draw-back: creado en el 90 a partir de la Ley de Fomento a las Exportaciones, consistía en la devolución de los impuestos pagados por mercancías importadas utilizadas como materia prima para que estos recursos fueran utilizados en la elaboración de bienes dedicados a la exportación. Esta devolución era del 6% (en un principio se tenía una devolución del 8% pero a partir de 1992 se redujo al 6%) sobre el valor FOB de las exportaciones no tradicionales realizadas fuera de la región centroamericana. Para ser acreedor de dicho reembolso, el exportador debía comprobar tanto el pago de los derechos de importación, así como también que las mercancías han sido exportadas.
- ✓ Tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA): Todas las exportaciones están exentas del IVA, con el objetivo de mantener a un nivel bajo los precios de las mercancías salvadoreñas en el mercado internacional, reintegrando sus pagos en concepto de este impuesto y así evitar que se traslade su valor al resto del mundo.
- ✓ Eliminación del pago de impuestos a la exportación: Todos los impuestos a las exportaciones fueron suprimidos a partir de 1992.
- ✓ Exención total de impuestos: como parte de la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales, esta medida contemplaba beneficios en término de exenciones arancelarias a las importaciones de insumos⁸⁹, impuesto sobre el valor agregado, impuestos municipales, impuesto sobre la renta, y sobre el patrimonio⁹⁰, a aquellas empresas exportadoras y maquiladoras que se acogen a esta

⁸⁸ Moreno, Raúl; La Globalización Neoliberal en El Salvador, un análisis de sus impactos e implicaciones; Barcelona, diciembre, 2004; Editado por Fundación Mon-3; P. 26.

⁸⁹ Maquinaria, equipo, herramientas y otros insumos; material de embalaje y mercancías similares; combustibles y lubricantes en caso de carecer de ellos dentro del país.

⁹⁰ Las exenciones del Impuesto sobre la Renta eran concedidas por períodos de 15 años, y en lo que respecta a los impuestos sobre el patrimonio, gozaban de dicho beneficio por tiempo indefinido.(Duran et al, 1995)

ley. Las empresas podían gozar de dichos beneficios si el 100% de sus mercancías constituían bienes no tradicionales de exportación y además, se exportaban a destinos fuera de los países centroamericanos⁹¹. Aunado a esto, se permitió el establecimiento de maquilas en cualquier zona del país.

Es importante mencionar que las empresas exportadoras que recibían los beneficios de la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales no gozaban de los beneficios de la Ley de Reactivación a las Exportaciones y viceversa, pues ambas leyes se excluyen mutuamente⁹².

➤ Reafirmación del Mercado Común Centroamericano (MCC).

Con la entrada en vigor del Tratado General de Integración Económica Centroamericana de 1960, El Salvador pasó a ser miembro del MCC desde 1961, el cual se reafirmó en 1990 con el compromiso de los presidentes de reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración entre ellos; y es en abril de 1993 cuando se llega al convenio de establecer una liberación del comercio en la región con un libre intercambio de la mayoría de productos (96% de ellos) con excepción en productos considerados vulnerables, servicios, liberación de capitales y libre movilidad de mano de obra. Es importante mencionar que el MCCA se ha considerado como un elemento fundamental para el dinamismo del sector exportador, pues para esos años El Salvador era el país que destinaba una mayor proporción de sus exportaciones a dicho mercado⁹³.

2.1.2 Armando Calderón Sol, período 1994-1999.

Para el siguiente periodo presidencial, en continuidad del partido ARENA, se planteó seguir los lineamientos de las estrategias comerciales establecidas por el presidente anterior, enfatizando en su plan de gobierno, que su objetivo sería el insertar al país en un proceso de modernización y globalización para lograr un desarrollo integral, sostenido y sustentable. En este sentido el modelo Neoliberal cobraba cada vez más fuerza con las privatizaciones que se esperaba aumentarían las inversiones y el comercio en el país. Entre las principales políticas comerciales implementadas en este periodo tenemos:

⁹¹ Secretaria de la OMC, 1996; *Op. Cit.* P. 58.

⁹² *Ibidem.*

⁹³ Rubio Fabián, Roberto; ¿Que paso en 1996? Lo bueno, lo malo y lo feo; Fundación Nacional para el Desarrollo; Alternativas para el Desarrollo N°42; El Salvador, diciembre, 1996; P. 37.

➤ El Plan de Desgravación Arancelaria Universal

Constituyó la principal política comercial del presidente Calderón Sol, por la reactivación del MCC, con lo que se esperaba que en su periodo se lograra un piso arancelario del 1% y un techo del 6%. Sin embargo, las protestas del sector empresarial y la falta de respaldo de los organismos internacionales, obstaculizaron el cumplimiento de dicha meta.⁹⁴ En 1997 se presentó y aprobó un nuevo programa de desgravación, con el cual se pretendía que para 1999 se mantuviera el piso tarifario de cero para los bienes de capital y materia prima, con una escala de protección para los bienes intermedios y terminados en un rango de entre 1% y el 15%. La calendarización y estructura arancelaria para este periodo se muestra a continuación:

Cuadro N° 3: Programa Nacional de Desgravación Arancelaria en El Salvador, 1996 –1999 (En porcentajes)

TIPO DE BIEN	1 Ago. 96	1 dic. 96	1 jul. 97	1 ene. 98	1 jul. 98	1 ene. 99	1 jul. 99
Bienes de Capital	1	0	0	0	0	0	0
Materia Prima	3	0	0	0	0	0	0
Bienes Intermedios provenientes de fuera de C.A.	10	10	9	8	7	6	5
Bienes Intermedios provenientes de C.A.	15	15	14	13	12	11	10
Bienes Finales o de consumo	20	20	19	18	17	16	15

Fuente: Tomado de Rivera Campos, Roberto; *La economía salvadoreña al final del siglo: desafíos para el futuro*; San Salvador, 2002; FLACSO, segunda edición; P.27.

➤ Integración a la Organización Mundial del Comercio (1995):

El Salvador se integró al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1991, comprometiéndose a no establecer aranceles más allá del 40%⁹⁵, aunque no formó parte de ninguno de los acuerdos de la Ronda de Tokio. Esto dio paso al surgimiento de la OMC en enero de 1995, mismo año en el que el país se adhirió a dicha organización. De esta forma, para la fecha “conforme al principio del “todo único”, El Salvador quedó vinculado por todos los Acuerdos de la Ronda Uruguay, excepto los cuatro Acuerdos Comerciales Plurilaterales”⁹⁶.

⁹⁴ Moreno, Raúl; (2000); citado en Hernández, Mónica; *Op. Cit.* P. 80.

⁹⁵ Hernández, Mónica; *Op. Cit.* P. 114.

⁹⁶ Secretaria de la OMC, 1996; *Op. Cit.* P. 21.

El gobierno consideró que la adhesión a la OMC jugó un rol muy importante en la política comercial del país, pues permitió promover y garantizar en el tiempo una mayor apertura, siendo uno de los principales fundamentos legales, los principios multilaterales en los que se basan estos acuerdos. “Los acuerdos de la OMC son considerados críticos para garantizar condiciones adecuadas de acceso a los mercados de nuestros socios comerciales, para obtener condiciones de reciprocidad ante el proceso unilateral de liberalización comercial y, en general, para salvaguardar los intereses comerciales del país ante cualquier medida restrictiva que socave los derechos del país inherentes a su condición de Miembro de la OMC”⁹⁷.

En teoría, el propósito de la OMC es contribuir en el comercio de mercancías internacional, a fin de que circulen con fluidez, libertad, equidad y previsibilidad, para lo cual realiza funciones tales como: administrar los acuerdos comerciales, servir de foro para negociaciones, resolver las diferencias, examinar las políticas comerciales nacionales, ayudar a los países en desarrollo con las cuestiones de política comercial, prestándoles asistencia técnica y organizando programas de formación, y cooperar con otras organizaciones internacionales⁹⁸.

➤ *Inicio de negociaciones rumbo a los TLC*

En este periodo El Salvador se encontraba realizando negociaciones para suscribir el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proyecto impulsado por Estados Unidos que buscaba extender el tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a todo el resto del continente, que al final no pudo concretarse. Sin embargo, el inicio de estas negociaciones terminó en el encaminamiento de otra política comercial de carácter bilateral en los periodos presidenciales siguientes, que serían los Tratados de Libre Comercio cuyas negociaciones iniciaron en el año 1998 y con los cuales se buscaba “consolidar la inserción internacional de El Salvador en los mercados externos y ampliar las oportunidades económicas para los sectores productivos nacionales”⁹⁹

➤ *Establecimiento de tipo de cambio fijo*

Como una antesala a la Ley de Integración Monetaria del 2001 y bajo el argumento de que la sobrevaluación de nuestra moneda estaba favoreciendo el precio de las importaciones y perjudicando el

⁹⁷ Gobierno de El Salvador, 1996; *Op. Cit.* P. 7.

⁹⁸ Organización Mundial del Comercio, “Ficha descriptiva, OMC”; P. 7.

⁹⁹ Administración de Tratados Comerciales; “Tratados de Libre Comercio”, Ministerio de Economía (http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=227&Itemid=140); El Salvador, enero, 2010; fecha de consulta: 28/05/2014.

de las exportaciones, se establece como política cambiaria la implementación de la convertibilidad de la moneda fija a 8.75 colones por dólar estadounidense desde mediados de la década de los 90.

2.1.3 Francisco Flores, período 1999-2004.

Con Francisco Flores el partido ARENA nuevamente gana el poder en el ejecutivo por lo que le dio continuidad a la implementación de la apertura comercial. En este periodo el Presidente Flores dentro de su plan de gobierno propuso como elemento fundamental para el desarrollo de El Salvador la promoción de la actividad exportadora, expresando que “la meta de alcanzar un rápido y sostenido crecimiento va unida a la de desarrollar y orientar la capacidad productiva del país hacia mercados internacionales, cubriendo las exigencias de competitividad que demandan. Nuestra capacidad exportadora nos permite romper la barrera de estrechez territorial porque en un mundo globalizado el mercado no tiene límites”.¹⁰⁰

Es de esta manera como los TLC se convierten en la principal política comercial de El Salvador y con el objetivo de facilitar la penetración de las exportaciones en nuevos mercados se plantearon líneas estratégicas que promovieran la suscripción de acuerdos bilaterales con los socios comerciales. Con esto se pretendía mejorar la capacidad productiva de los exportadores para mejorar su competitividad e impulsar su desarrollo. De esta forma se constata como la política en materia comercial de El Salvador continuaba siendo precisar y promover estrategias que favorecieran los flujos comerciales y profundizaran el proceso de integración centroamericana. Los objetivos que el Gobierno en aquella época comunicó a la OMC fueron:

- i. Analizar, revisar y ajustar la política comercial a fin de que sea concordante con las metas establecidas y con los compromisos adoptados a nivel centroamericano e internacional.
- ii. Analizar, revisar y ajustar la política comercial agropecuaria.
- iii. Coordinar con los demás países de la región medidas para profundizar la Integración Centroamericana, así como para establecer posiciones para las negociaciones multilaterales.
- iv. Coordinar entre instituciones del Gobierno en áreas comerciales.
- v. Consultar y coordinar con el sector privado.¹⁰¹

¹⁰⁰ ARENA, 1999:13; citado en Escobar, Alejandra; et al.; *Op. Cit.* P. 62.

¹⁰¹ Secretaria de la Organización Mundial del Comercio; Examen de las políticas comerciales, El Salvador: Informe de la Secretaria; OMC; s.l.; enero, 2003. P. 17.

En consonancia con lo anterior, El Salvador suscribió el Quinto Protocolo referente a las telecomunicaciones básicas y servicios financieros que iba anexo al AGCS el 27 de febrero de 1998 y lo ratificó por medio del Decreto Legislativo N° 613, publicado en el Diario Oficial N° 343 del 26 de mayo de 1999. Además, junto a otras economías en desarrollo la delegación del país, solicitó que en las negociaciones del marco del AGCS se agregaran varios puntos atinentes a los productos agrícolas entre los que figuraban la facilidad de acceso a los mercados y la admisión de ayuda interna para apoyar el progreso de ese sector; y en cuanto al sector turístico propuso un régimen específico para la prevención de prácticas anticompetitivas.¹⁰²

Este periodo presidencial se firma tratados bilaterales con cuatro nuevos socios:¹⁰³

➤ TLC con México

Sobre la base de la apertura recíproca, este acuerdo se suscribe en mayo del año 2000 con el objetivo a largo plazo de eliminar las barreras arancelarias, es decir que los aranceles fuesen de 0.0%. Más del 65.0% de las exportaciones procedentes del Triángulo del Norte y alrededor de 50.0% de las exportaciones mexicanas de productos industriales pasaron a beneficiarse desde un principio de un trato de franquicia arancelaria. Asimismo se esperaba que los bienes agrícolas tuvieran libre entrada al mercado mexicano ya que gracias al acuerdo, México eliminó sus barreras no arancelarias. En 2001 entró en vigencia y se hicieron efectivos los compromisos adquiridos por el TLC.

➤ TLC República Dominicana

Este tratado se negoció entre Centroamérica y República Dominicana y fue ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 27 de Mayo de 1999 y por la República Dominicana el 15 de marzo de 2001. En lo que respecta a los acuerdos bilaterales establecidos con El Salvador, se instituye que todos los productos contemplados gozarían de 0.0% de aranceles; además, República Dominicana permitiría el acceso inmediato del 98.2% de los productos nacionales. No obstante se establecieron restricciones a una serie de productos como derivados del petróleo, azúcar, alcohol etílico, leche, etc.

¹⁰² *Ibid.* Pp. 23-24.

¹⁰³ *Ibid.* Pp. 27-29.

➤ TLC con Chile

Ratificado por la Asamblea Legislativa de El Salvador el 4 de octubre de 2001 y por Chile el 24 de enero de 2002, el 1º de julio de 2002 entró en vigencia este tratado. Dentro de las negociaciones se estableció que los productos contemplados (83.0% de los productos nacionales obtuvieron acceso inmediato al mercado chileno) se someterían a un programa de desgravación arancelaria comprendido entre 3 y 10 años. El 4.4% de los productos nacionales quedaron excluidos de dicho acuerdo. De igual forma se sometió al 62.9% de los productos chilenos a un programa de desgravación arancelaria comprendido entre 5 y 16 años dejando fuera el 4.4% de sus productos.

➤ TLC con Panamá

Este tratado fue suscrito en 6 de marzo de 2002 y ratificado por El Salvador en 3 de octubre del mismo año, entrando en vigencia en 2003. Permite la entrada a Panamá del 85.0% de los productos salvadoreños, mientras que al territorio nacional se permitió el acceso inmediato del 81.0% de los productos panameños. El resto de productos negociados por ambos países quedó sujeto a un calendario de desgravación que culminaría en el año 2013 con la libre entrada de los productos a ambos países.

➤ Acuerdos de alcance parcial (AAP).

Sobre la base del Artículo 25 del Tratado de Montevideo, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), El Salvador mantiene dos Acuerdos de Alcance Parcial: uno con Venezuela y otro con Colombia. Se tienen concesiones unilaterales en el ámbito del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con varios países desarrollados y además, con la UE se gozaba del Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la producción y Tráfico de Drogas el cual venció el 31 de diciembre de 2004.

Aunado a estos tratados, otros sucesos en materia comercial fueron los siguientes:

➤ Reforma de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

El 10 de mayo de 2000 se reformó dicha iniciativa que está vigente desde el 1 de enero de 1984, el cual consistió en un mecanismo de preferencias unilaterales otorgado por los Estados Unidos a un cierto grupo de países beneficiados, entre estos El Salvador. Gracias a esta iniciativa se le concede un trato preferencial a la mayoría de los productos provenientes de los países beneficiados y con la reforma en 2000 se le concedió preferencias arancelarias a productos que no se habían considerado anteriormente como lo son el atún, calzado, productos de cuero, textiles y vestidos.

➤ Se iniciaron otras negociaciones

En 2001 para implementar un tratado de libre comercio entre Canadá y CA-4; en 2003 el TLC con Estados Unidos para que se implementara en 2006; el Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica en 2004, estancándose este último y siendo retomado hasta la administración del Presidente Funes.

De igual forma, en este mandato se aprueba la Ley de Integración Monetaria que entro en vigencia el 1º de enero de 2001, la cual a pesar de no ser una política comercial, su impacto en el flujo de mercancías fue muy significativo ya que al fijar el tipo de cambio se eliminó el instrumento de la devaluación del tipo de cambio nominal, que si bien es cierto no contribuye a una mejora sustancial de la competitividad, con este se realizaban los ajustes pertinentes a través del tiempo que permitían aliviar la presión de la competencia externa.

Otros aspectos en materia comercial de esta gestión fueron: En 2002, a la mayoría de productos nativos de la región se les aplicaba un arancel cero. A los miembros de la OMC, El Salvador les concede por lo menos trato de Nación más Favorecida, pero no aplica los Acuerdos Comerciales Multilaterales a la República Popular China, de conformidad con el Art. XIII del Acuerdo de Marrakech. En ese mismo año, el promedio arancelario aplicado fue del 7.4%, el cual contenía 5,989 líneas arancelarias de 8 dígitos y todos los DAI eran aplicados al valor c.i.f. de las mercancías. El 86.5% de los aranceles fluctuaba entre el 0.0% y 15.0%, y al 47.1% de las fracciones arancelarias se les aplica el 0.0%. Además, se adecuó la normativa comercial regional a los compromisos asumidos por cada uno de los países centroamericanos en la OMC, no obstante se continuaba teniendo trabas al comercio por razones sanitarias y fitosanitarias.

Aunado a esto, estaba prohibida la importación para un número limitado de productos bajo el argumento de vulneraciones a la salud, seguridad, protección del medio ambiente, etc., y aquellas mercancías de uso militar, el papel con marca para elaborar cigarrillos, los timbres fiscales, municipales y postales, y las monedas de níquel de circulación legal solo podían ser importadas por el Estado. También, es importante mencionar que durante esta gestión, el gobierno intervenía de manera indirecta en el financiamiento del sector exportador,¹⁰⁴ ejemplo de esto era el Fondo de Fomento de Exportaciones (FOEX) por medio del cual se canalizaban recursos de donaciones internacionales y brindaba asistencia financiera a las pequeñas y medianas empresas de dicho sector.¹⁰⁵

¹⁰⁴ *Ibid.* Pp. 26, 34-35, 43-44 y 57.

¹⁰⁵ Secretaría de la Organización Mundial del Comercio; Examen de las políticas comerciales, El Salvador: Informe de la Secretaría; OMC; s.l.; Revisión I; marzo, 2010; P. 50.

2.1.4 Elías Antonio Saca, período 2004-2009.

Con el propósito de dar continuidad a las políticas comerciales establecidas en los periodos presidenciales anteriores, el nuevo presidente por el partido ARENA estableció que como parte de su plan presidencial buscaría rediseñar las políticas gubernamentales, creando ventajas competitivas aprovechando las conexiones conseguidas con el resto del mundo. Los objetivos perseguidos en esta administración se basaban en los TLC's y desgravaciones arancelarias previas, esperando lograr crecimientos en inversión extranjera y flujos comerciales que dieran ventaja al país, cuyo planteamiento se observa en su discurso:

“La integración centroamericana será la plataforma desde la cual trabajaremos para integrarnos a esas corrientes comerciales y de inversión, pues las escalas de producción y los avances tecnológicos exigen que las economías pequeñas, para ser viables, se integren a bloques más amplios. Además, aprovecharemos la ubicación geográfica estratégica de Centroamérica como puente entre dos grandes porciones del hemisferio, para presentar un espacio seguro y atractivo para la inversión”.¹⁰⁶

En este sentido, los objetivos primordiales en materia comercial por parte de El Salvador se mantenían, a saber, fortalecer los flujos de comercio e inversión entre El Salvador y el resto del mundo, y perfeccionar el proceso de integración centroamericana. Dentro de estos se contemplaba la reducción del déficit comercial que en esa fecha había presentado la cuenta corriente de la balanza de pagos y mejorar la capacidad de producción interna, esto por medio de la diversificación de los mercados de destino de las exportaciones. Para dar cumplimiento a lo propuesto, se estableció un mecanismo de consultas que permitiera involucrar al sector productivo en la definición de la política comercial, el cual se puso en marcha fundamentalmente por medio de la Oficina de Apoyo del Sector Productivo para las Negociaciones Comerciales (ODASP), en la cual se integraron actores de los diversos sectores productivos del país. Aunado a esto, se instauró un Programa de Participación Ciudadana que buscaba motivar a la población civil para que esta se involucrara en la temática referente a la política comercial.¹⁰⁷

¹⁰⁶ ARENA, 2004; citado en Escobar, Alejandra; et al.; *Op. Cit.* P. 68.

¹⁰⁷ Secretaría de la Organización Mundial del Comercio, 2010. *Op. Cit.* Pp. 14-16.

En armonía con el periodo presidencial de Francisco Flores, la política comercial de este gobierno tuvo como eje central la profundización de las relaciones comerciales a nivel internacional por medio de la implementación de Tratados de Libre Comercio. Concretamente, algunas de las políticas comerciales implementadas en este periodo fueron:

➤ *El Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana*

Este se firmó el 12 de diciembre de 2007 y se ratificó a través del Acuerdo Ejecutivo No 809, Diario Oficial No 138, Tomo 380, de 23 de julio de 2008. En este se establecen tres etapas para implementar la Unión Aduanera: fortalecimiento de la institucionalidad; facilitación del comercio; y convergencia normativa. En enero de 2009, El Salvador y Guatemala firmaron un convenio marco de Unión Aduanera para acelerar el proceso entre estos países.

➤ *Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA CA-UE)*

Se retomaron las negociaciones sobre dicho acuerdo, que en el periodo anterior se habían estancado. Las negociaciones incluyeron aspectos relativos a comercio de bienes y servicios, establecimiento de empresas, propiedad intelectual, solución de controversias, etc.

➤ *Implementación del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-DR)*

La entrada en vigencia del tratado implicaba que el 99.7% de los productos provenientes del sector industrial salvadoreño y el 77.9% de los provenientes de Estados Unidos, tendrían entrada libre de aranceles en el mercado del socio comercial, con igual manejo al 89.0% de los productos agrícolas salvadoreños y 53.0% para los estadounidenses, donde los demás productos serían liberados en un plazo máximo de 20 años.¹⁰⁸ El CAFTA-DR fue firmado el 5 de agosto de 2004 y ratificado en El Salvador el 17 de diciembre de 2004, mediante Decreto Legislativo No 555, publicado en el Diario Oficial No 17, Tomo N°366 de 25 de enero de 2005. Entro en vigencia el 1° de marzo del mismo año.¹⁰⁹

¹⁰⁸ MINEC, 2004; citado en: Garate, Javier; Tablas, Víctor; Urbina, Juan; "Análisis estructural de la relación existente entre apertura comercial y crecimiento económico de largo plazo en El Salvador"; Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas"; octubre, 2008; Pp.33-34

¹⁰⁹ Secretaria de la Organización Mundial del Comercio, 2010. *Op. Cit.* P. 22.

➤ Entrada en vigencia del TLC con Taiwán

Este se implementó a partir del 1 de marzo de 2008, con el cual se esperaba dar un acceso inmediato al 64.4% de los productos salvadoreños a Taiwán y el 57.1% de los productos taiwaneses tendrían acceso inmediato a El Salvador. Para el resto existía un calendario de desgravaciones por categorías entre los dos países, a manera de equiparar los aranceles entre ambos¹¹⁰.

➤ Acuerdo de Libre Comercio con Colombia

Este que estaba a la espera de entrar en vigor, sustituiría el Acuerdo de Alcance Parcial que se tenía con dicho país. El Salvador lo ratificó el 21 de agosto de 2008 por medio del Decreto Legislativo No 699; publicado en el Diario Oficial No 171, Tomo 380 de 12 de septiembre de 2008.

Además, se iniciaron negociaciones para el establecimiento de TLC's con Canadá y la Comunidad del Caribe (CARICOM); en este último participa también Panamá. Asimismo, se llevó a cabo, en lo referente a las normas de origen, un ejercicio de homologación de los diversos acuerdos de libre comercio suscritos con México.¹¹¹ En el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), El Salvador se favoreció durante esta gestión, de preferencias arancelarias otorgadas unilateralmente por Australia, Canadá, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Rusia¹¹², y en 2005 se renueva el SGP con la UE y entra en vigencia el SGP-Plus (Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza), por medio del cual se otorgan beneficios adicionales al SGP cubriendo alrededor de 7,200 productos, que pueden entrar libres de impuestos en la UE¹¹³. Es importante mencionar que el país no participaba en el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre países en desarrollo.¹¹⁴

Por otra parte, de acuerdo a la OMC, El Salvador fue un ejemplo a seguir en materia de liberalización comercial en tanto que durante este gobierno llevó a cabo adelantos destacados en cuanto a la modernización de las aduanas, la eliminación de prescripciones innecesarias en materia de licencias, la mejora de la transparencia de los reglamentos técnicos y las medidas sanitarias y fitosanitarias, y el fortalecimiento del marco institucional de política de competencia y contratación pública.¹¹⁵

¹¹⁰ MINEC, 2007; citado en Garate, Javier; Tablas, Víctor; Urbina, Juan; *Op. Cit.* P.34.

¹¹¹ Secretaria de la Organización Mundial del Comercio, 2010. *Op. Cit.* P. 23.

¹¹² *Ibidem.*

¹¹³ Bolaños, Francisco; et. al.; Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE); Fundación Friedrich Ebert Stiftung; San Salvador, diciembre, 2010; P. 21.

¹¹⁴ Secretaria de la Organización Mundial del Comercio, 2010. *Op. Cit.* P. 23.

¹¹⁵ *Ibid.* P. vii.

Entre otros aspectos en materia comercial impulsados durante este periodo presidencial se puede mencionar la aplicación de trato NMF tanto a los miembros como a los no miembros de la OMC.¹¹⁶ La media simple de los aranceles NMF fue de 6.3% a principios de 2009, disminuyendo 1.1% respecto al 2002. Dicha reducción obedeció a la sensible disminución de los aranceles aplicados a los textiles y sus manufacturas, pues pasó de 18.0% a aproximadamente un 10.0% en esos años. En cuanto a los productos agrícolas, esta medida fue de 12.9% y para los demás productos fue de 5.2%. No se aplicaba aranceles a cerca del 80.0% del universo arancelario implementado a cada socio con el que se había suscrito un TLC, a excepción de China-Taiwán al cual se le aplicaba solo sobre el 57.0% de dicho universo.¹¹⁷

Se instauró en abril de 2007 la "Ventanilla Única de Importaciones", en la que se concentran los diferentes funcionarios que están involucrados en la emisión de permisos de importación. Un año después, El Salvador notificó a la OMC el Reglamento Centroamericano sobre prácticas desleales de comercio aprobado en la fecha antes mencionada.¹¹⁸

La Ley de Reactivación de las Exportaciones no fue modificada en este periodo presidencial. En lo que respecta a la Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, en septiembre de 2007, se solicitó prórroga para eliminar las subvenciones a la exportación con respecto a los programas aplicados en el marco de dicha Ley a más tardar el 31 de diciembre de 2015 y a presentar un plan de acción para dar cumplimiento a ello en 2010. Cabe mencionar que esta Ley fue modificada cinco veces durante esta gestión.

En octubre de 2007 fue aprobada la Ley de Servicios Internacionales por medio del Decreto Legislativo No 431, publicado en el Diario Oficial No 199, Tomo 377 del 25 de octubre de 2007, en la cual se establecen incentivos fiscales a las empresas exportadoras de servicios establecidas en "parques" y centros de servicios. Aunado a esto, a través del Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), se procuró financiar el capital de trabajo de los exportadores por medio de los bancos comerciales. Este aplicaba un tipo de interés anual del 5.75% a los bancos comerciales que otorgaran créditos a ese sector.

¹¹⁶ *Ibid.* P. 29.

¹¹⁷ *Ibid.* Pp. 30-32.

¹¹⁸ *Ibid.* Pp. 38-39.

Además, en el marco del programa "Exporte con Garantía", dicha entidad, también garantizaba ciertos préstamos a aquellos exportadores cuyo destino fuera el mercado canadiense o estadounidense. Entre 2006 y mediados de 2009, el BMI garantizó aproximadamente 2.7 millones de dólares. De igual forma, el FOEX que funciona desde el año 2002 contribuyó al financiamiento de los exportadores, pues entre 2002 y 2009 desembolsó aproximadamente 3.9 millones de dólares, cubriendo hasta un 70.0% del costo de un proyecto. También como apoyo a estas entidades, en 2004 se creó la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CONADEI) cuyo propósito era estimular el crecimiento y diversificación de las exportaciones y la atracción de la inversión extranjera.¹¹⁹

2.1.5 Mauricio Funes, período 2009-2014.

En 2009, con el cambio de gobierno se esperaba que la política comercial implementada por el nuevo presidente, fuese diferente de la liberalización comercial que los gobiernos anteriores habían implementado en el país, puesto que llegaba por primera vez al poder ejecutivo el partido político que en periodos anteriores era de oposición (FMLN). No obstante, el Presidente Funes en el plan de gobierno propuesto no presentó ninguna modificación al rumbo de la política comercial, sino más bien ampliar lo establecido por medio de la Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones (EIFE): "El propósito fundamental de la política de exportaciones es desarrollar una oferta exportable de calidad mundial, fortalecer el capital humano nacional y proyectar a El Salvador como un país exportador, que genera empleo y riqueza para todos los sectores."¹²⁰ Puntualmente, algunas de las políticas implementadas en este periodo fueron:¹²¹

➤ *Derogación de la Ley de Reactivación de las Exportaciones en la cual se estipulaba el subsidio "draw-back":*

Por medio del Decreto Legislativo No 565, publicado en el Diario Oficial No 241, Tomo 389 del 23 de diciembre de 2010; se elimina dicho subsidio debido a que los socios comerciales consideraban que, por ser una devolución del 6% en base a las ventas realizadas en el exterior y no como un porcentaje de los

¹¹⁹ *Ibid.* Pp. 47-50.

¹²⁰ Gobierno de El Salvador; Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014; mayo, 2010; P. 99.

¹²¹ FUSADES; Política Comercial Externa: Seguimiento y Recomendaciones; Estudios Estratégicos-Competitividad para el Desarrollo; El Salvador, 2011; Pp. 3-8.

impuestos a insumos importados, era competencia desleal la implementación dicho mecanismo aduanero de acuerdo a su definición original (draw-back puro).

➤ Reanudación de la negociación entre el CA-4 y Canadá

Esta, al igual que en los demás tratados, retoma aspectos atinentes a los bienes y servicios que han de ser favorecidos con ventajas arancelarias, propiedad intelectual, solución de controversias, etc.; de forma similar a tratados firmados anteriormente.

➤ TLC con Colombia

El Salvador ratificó este acuerdo el 21 de agosto de 2008 y entro en vigencia el 1º de febrero de 2010. Este tratado les permitiría a los productores salvadoreños introducir sus bienes a los mercados de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio se consolida el acceso libre de impuestos al mercado colombiano para la mayoría de productos que estaban incluidos en el referido Acuerdo de Alcance Parcial. Entre los objetivos de este tratado se encuentran promover la expansión y diversificación del comercio de mercancías y servicios entre las Partes; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios dentro de la Zona de Libre Comercio; entre otros.

➤ Firma del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

Luego del periodo de negociación que finalizó oficialmente en mayo de 2010, este acuerdo se firmó el 29 de junio de 2012, siendo ratificado por el parlamento Europeo el 11 de diciembre del mismo año. Este acuerdo tiene el propósito de generar más beneficios a los obtenidos con el SGP-PLUS, además de ayudar al reforzamiento de la integración de la región. Impositivamente “la UE liberalizará el 91% de las líneas arancelarias para las exportaciones de CA, inmediatamente después de la entrada en vigor del Acuerdo. CA lo hará para el 48% de las líneas y completará el calendario de liberalización en el plazo de 10 años. Sólo una pequeña cantidad de productos (1 por ciento) se exonerará después de 15 años”¹²². Con estos y otros mecanismos se pretende volver atractiva para las inversiones al área centroamericana: “la entrada en vigencia del pilar comercial ofrecerá a los países centroamericanos mejores condiciones de acceso al mercado europeo, mediante un amplio sistema de preferencias comerciales, arancelarias y reglas de origen favorable. Asimismo, promoverá el aumento de los flujos de comercio y facilitara la

¹²² Unión Europea; “AdA CA-UE, Pilar comercial: aspectos fundamentales”; s.l.; s.f.; Pp.1-2.

Inversión Extranjera Directa (IED) y el incremento del valor agregado de las exportaciones centroamericanas”¹²³.

➤ Ley de creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX)

Por medio del Decreto Legislativo No 599, publicado en el Diario Oficial No 21, Tomo 390 del 31 de enero de 2011. Este centro pretende agilizar los procesos burocráticos de las exportaciones e importaciones, es decir la figura del antiguo Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), y su diferencia radica en que este último solo regulaba las exportaciones. Si se consideran como barreras no arancelarias a los procesos burocráticos, la reforma del CENTREX contribuiría al fomento de la apertura comercial puesto que ahora se han incorporado al CIEX diversos Ramos del Ejecutivo (MINEC, MAG, MH, etc.) lo cual hace que dicho centro sea más integral.

➤ Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación (draw-back “puro”)

Se introdujo por medio del Decreto Legislativo No 600, publicado en el Diario Oficial No 21, Tomo 390 del 31 de enero de 2011. Esta sustituye la Ley de Fomento de las Exportaciones como instrumento promotor de ese sector, pues además de dar cumplimiento a los compromisos adquiridos ante la OMC, dicha ley estipula el reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación, medida que no contraviene los convenios internacionales ratificados. No obstante, los beneficios que se vislumbran para los exportadores por medio de ésta, el trámite de la misma continúa presentando muchas trabas que dificultan la efectiva devolución de los DAI.

➤ Reforma de la Ley de Zonas Francas Industriales y Comercialización

Introducida por medio del Decreto Legislativo No 318, publicado en el Diario Oficial No 41, Tomo 398 del 28 de febrero de 2013. El propósito de ésta era compatibilizar la referida Ley con las normas establecidas por la OMC en materia de incentivos a aquellos empresarios que se instalaren en zonas francas con el propósito de desconcentración geográfica del desarrollo. Entre estas reformas pueden mencionarse: la eliminación gradual de los beneficios fiscales y la delimitación de dichos beneficios a los artículos importados únicamente para las actividades incentivadas¹²⁴.

¹²³ Unión Europea; “Acuerdo de Asociación, UE-CA: de la cooperación a la asociatividad”; Brochure descriptivo; s.l.; s.f.; P. 2.

¹²⁴ Martínez, F.; Pleitez, L.; “Reformas: Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización”; Romeo Pineda y asociados; (http://www.romeropineda.com/rp_ftp/images/boletines/BOLETIN%20ZONAS%20FRANCAS.pdf); Fecha de consulta: 10/06/14.

Aunado a esto, este gobierno ha participado en el Foro Arco del Pacífico, lo cual le permite abrir puertas con miras a introducir los productos nacionales en los mercados asiáticos; se iniciaron negociaciones con Perú para suscribir un TLC que permita estrechar las relaciones comerciales con esa nación y en la búsqueda de diversificar los mercados destino de las exportaciones se han hecho gestiones para suscribir un Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba. Además, se continuó dando apoyo financiero al sector exportador por medio del Fondo de Garantía a las Exportaciones Salvadoreñas (FIDEXPORT) respaldado por el BMI y el FONDEPRO (antes FOEX) fue fortalecido financieramente, pues en esta gestión por primera vez desde el 2002 que fue fundado, se le asignaron 4 millones anuales del Presupuesto General del Estado. También se incorporó la herramienta del Arancel Informatizado Centroamericano por medio de la cooperación entre el MINEC, MH y SIECA, la cual brinda información referente al DAI de las diversas mercancías de los países centroamericanos y demás tratados suscritos por el país.¹²⁵

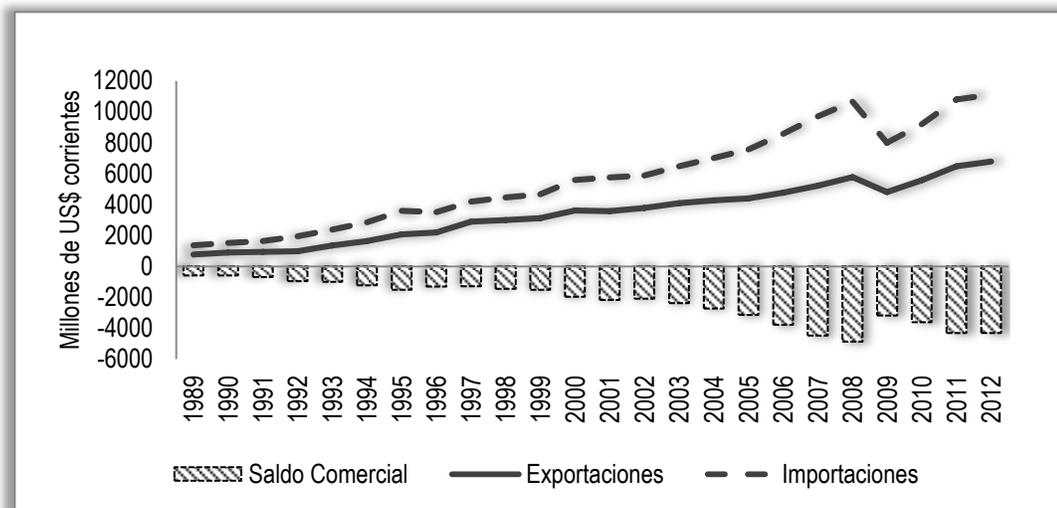
2.2 Modelo Neoliberal y Apertura Comercial en El Salvador, Período 1990-2012

En El Salvador, desde un par de décadas anteriores al aperturismo iniciado en los años 90, los saldos de los flujos comerciales mostraron una clara desventaja para el país, principalmente en la década de los 80 (gráfico N°2) en torno al contexto de inestabilidad político-social vivido para la época. Sin embargo, esta situación se profundiza con la instauración del modelo neoliberal a partir de 1989, con la llegada de una nueva administración presidencial y el cambio de enfoque en la policía económica guiada por las IFI's.

Como muestra el gráfico N°4 y anexo N°1, la evolución tanto de las exportaciones como importaciones tiene una tendencia creciente durante la mayor parte del periodo 1990 – 2012, a excepción de los años en los que los países se vieron afectados por la crisis financiera (reflejados mayormente de 2007 a 2009) originada en Estados Unidos. Sin embargo, a pesar de que esta tendencia positiva para las exportaciones del país podría parecer ventajosa, la realidad dista mucho de ser así, pues la diferencia entre los montos importados y exportados creció a partir de los años 90 y más profundamente para la década del 2000, pasando de un déficit comercial de 608.3 millones de dólares en el año 90 a un máximo de 4,889.9 millones de dólares en 2008, presentando un dato no muy diferente para el año 2012, pues se registró un déficit de 4,329.2 millones de dólares.

¹²⁵ *Ibíd.* Pp. 6-7.

Gráfico N° 4: Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial de El Salvador, 1989-2012
(En Mill. de UD\$)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CEPALSTAT

Esta situación se comprueba aún más al analizar la capacidad exportadora del país y la demanda registrada, a partir del déficit comercial respecto del PIB, como se muestra en el cuadro N°4. El crecimiento acelerado de las importaciones en mayor medida a las exportaciones, condujo a un comportamiento creciente en el déficit comercial en relación a lo producido internamente durante las últimas décadas.

Para los años 70 este dato en promedio se situó por debajo del 3.0%, lo cual se duplicó para la siguiente década, que podría ser explicado por el contexto de fuerte inestabilidad social con la guerra civil y por lo tanto inestabilidad y estancamiento económico. Con el fin de la guerra y la implementación de las medidas de liberalización se esperaba una mejora en el desempeño comercial del país, pero la realidad fue todo lo contrario, pues el déficit promedio incrementó a casi un 14.0% respecto del PIB para la década de los 90, en un contexto donde parecía que las demás economías se desempeñaban de una mejor forma, pues “entre 1991 y 2000, el volumen de las exportaciones de la región se elevó a una tasa del 9,2% anual (9,7% sin incluir a República Bolivariana de Venezuela), cifra superior al promedio mundial”¹²⁶. El déficit comercial se fue ampliando más profundamente para la siguiente década con un deterioro sustancial en

¹²⁶ CEPAL; *Transformación productiva, 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades*; Santo Domingo, República Dominicana, junio 2008; CEPAL; P. 71.

relación a lo producido internamente, pues dicho porcentaje promedio se incrementó a un 18.10%. El comportamiento creciente de este déficit “indica que la capacidad exportadora del país no está acorde con su demanda importadora; en otras palabras, el elevado déficit externo”...muestra que el consumo “... se encuentra muy por encima de la capacidad productiva del país”.¹²⁷

Cuadro N° 4: Déficit Comercial de El Salvador, 1970-2012 (porcentaje del PIB)

Período	1970-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2012
Flujo Comercial ¹²⁸	2.67	7.35	13.99	18.10

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de CEPALSTAT.

Por otra parte, a nivel regional la tendencia decreciente en las tasas de crecimiento de las exportaciones para los últimos años “no es ajena a las crecientes dificultades que enfrentan las exportaciones mexicanas y de varios países de centroamérica para competir con productos de origen chino en el mercado estadounidense”¹²⁹, siendo este uno de sus principales destinos para sus productos.

Los niveles de apertura comercial, que han constituido el contexto en esta evolución de los flujos comerciales en el país a partir de la entrada del modelo neoliberal, serán analizados en los siguientes apartados.

2.2.1 Coeficiente de Apertura Comercial en El Salvador, Años 90.

Las supuestas ventajas de la apertura del comercio han enfrentado algunas dudas por parte de organismos internacionales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que han llevado a debates sin resolución definitiva. Por otra parte, “la teoría económica standard sostiene que el comercio internacional es una herramienta decisiva del proceso de desarrollo económico. Esta visión parte de la hipótesis que la competencia abierta en el comercio mundial permite avanzar hacia la especialización eficiente en todos los países”¹³⁰. Es precisamente en estos argumentos

¹²⁷ Rivera Campos, Roberto; La economía salvadoreña al final del siglo: desafíos para el futuro; San Salvador, 2002; FLACSO; P.51.

¹²⁸ Los datos anuales pueden encontrarse en Anexo N°1.

¹²⁹ CEPAL; Transformación productiva, 20 años después, 2008; *Op. Cit.* P. 71.

¹³⁰ Schwazer, Jorge; La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales; Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de Argentina / Universidad de Buenos Aires; marzo, 2004; P. 1.

en que se ha basado y consolidado la OMC para llevarlos a proyectos concretos de liberalización del comercio.

En este apartado se muestran datos estadísticos que pretenden describir la evolución del proceso de liberalización comercial introducido en el país a partir de la instauración del modelo neoliberal. Para tal efecto se presentará el Coeficiente de Apertura Comercial (CAC), utilizado habitualmente para medir el grado de apertura comercial en una economía, calculado como el cociente entre la suma de las exportaciones e importaciones de bienes en un país y su PIB.

Además, este puede utilizarse para diferenciar entre la actividad económica que se dedica por una parte al mercado interno y por otra al mercado externo más allá de sus fronteras. De esta forma, al calcular dicho indicador se obtiene un dato entre cero y uno, interpretándose como una economía con menos comercio exterior y más dedicada al mercado interno si el resultado se acerca más a cero; y una economía más abierta, orientada al mercado externo e importadora para su propio consumo, si los resultados se acercan más a uno.

El gráfico N°5 y anexo N°1 en forma más detallada muestran la evolución del CAC o grado de apertura de la economía salvadoreña a partir del cambio de modelo económico, que pretendía lograr mayores niveles de liberalización. De igual forma se muestra la participación tanto de las exportaciones como de las importaciones en el producto del país para el mismo periodo. El país partía con un CAC de alrededor de 36.0% en 1989, luego de un periodo de descenso en este coeficiente gracias a la presencia del ISI en las décadas anteriores. Es a partir de esta fecha que el coeficiente toma una tendencia creciente, duplicándose en la década de los años 90, elevándose a casi el doble para el año 2000, con un grado de apertura de casi 70%, lo que puede ser explicado por los esfuerzos introducidos en dicho periodo para disminuir las barreras arancelarias y no arancelarias durante la década, así como también, los esfuerzos en promover las exportaciones.

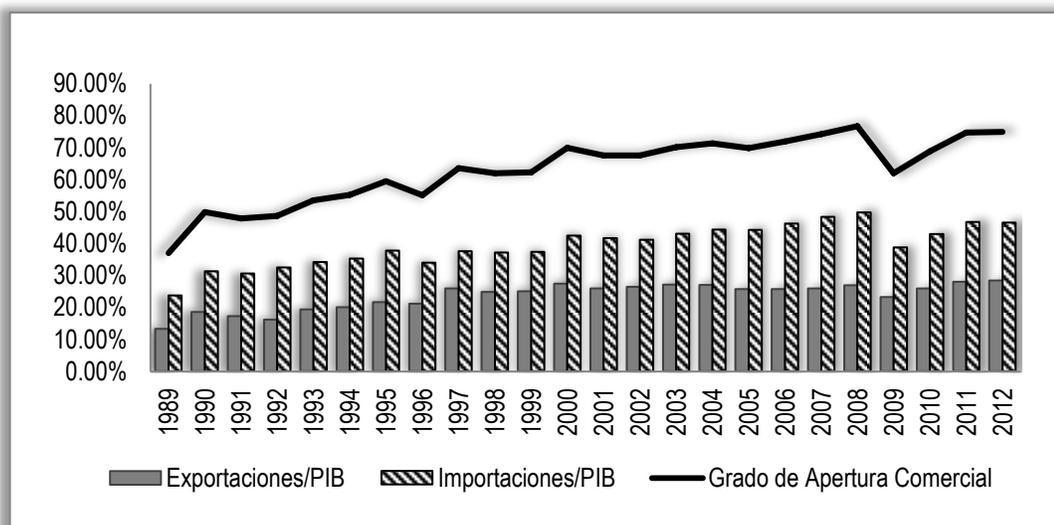
Sin embargo, es importante mencionar que, a pesar de que los flujos comerciales casi duplicaron su participación respecto a la actividad económica, pasando las importaciones de 23.7% en el 89 a 42.4% para el año 2000 y las exportaciones de 13.2% a 27.4% para los mismos años; y además haber alcanzado el objetivo de tener una economía más abierta al exterior; las exportaciones no lograron equiparar los volúmenes importados, presentando déficit comercial durante todo el periodo, lo que a la larga no logró

contribuir de manera positiva y significativa con el desarrollo económico del país. Para la siguiente década, los esfuerzos de liberalizar la economía al mercado exterior continuaron, mediante ciertas negociaciones y firmas de tratados comerciales con diversos socios, principalmente en el continente americano. El CAC, a partir del año 2000 hasta el año 2012, fluctuó entre aproximadamente 70.0% y 76.0%, presentando un punto mínimo para 2008 de 62.0%, explicado por la disminución en las exportaciones y mayormente en las importaciones en un contexto de crisis económica internacional.

De igual forma, se evidencia el sesgo que la apertura ha introducido en la economía interna en detrimento de las exportaciones, pues si bien es cierto estas aumentaron su participación en el producto, oscilando entre 25.0% y 29.0%; las importaciones aumentaron en mayor medida su participación en la actividad económica, oscilando entre 39.0% y 49.0%.

De esta forma se comprueba que a pesar de haber logrado incrementar los niveles de apertura comercial durante las últimas décadas, lo que en teoría beneficiaría el comportamiento de las exportaciones, propiciando la especialización de los países y aumentando los niveles de competitividad en ellos; la evolución en los flujos comerciales no ha sido positiva para el país, incrementándose las importaciones en mayor medida y aumentando los saldos negativos a nivel comercial.

Gráfico N° 5: Participación de las Exportaciones e Importaciones en relación al PIB y Grado de Apertura Comercial de El Salvador, 1989-2012



Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de CEPALSTAT

En este sentido, a nivel internacional, es curioso observar que Estados Unidos, siendo uno de los países que más promueve la liberalización comercial en los países subdesarrollados, ocupaba para el 2000 el 6° puesto a nivel mundial como país más cerrado pese a la imagen generalizada de ser país un muy abierto¹³¹. Además, “el ranking de principales exportadores e importadores de bienes y servicios no coincide en absoluto con el de apertura comercial”¹³². Esto deja en evidencia la contradicción existente tanto entre la teoría imperante en las últimas décadas y lo aplicado por los países más desarrollados, así como también en las ideas que las organizaciones internacionales han impulsado a lo largo de los años en los países menos desarrollados.

2.2.2 Restricciones Arancelarias en El Salvador, Años 90.

Como complemento del proceso de liberalización gestado a inicios de la década de los 90 por las IFI's, El Salvador se incorpora en 1995 a la OMC, con lo cual, reafirma la desgravación arancelaria implementada durante los dos primeros gobiernos de ARENA y junto a esta adquiere una serie de compromisos entre los cuales se encontraba el proceso de consolidación de las tasas arancelarias aplicadas a las importaciones.

De acuerdo a la OMC, las tasas consolidadas derivan de negociaciones comerciales que se incorporan a la lista de concesiones del país y por ello son exigibles¹³³. Implican el compromiso de no aumentar un tipo de derechos más allá de un nivel acordado. Una vez que se ha consolidado un tipo de derechos, no se puede aumentar sin compensar a las partes afectadas.

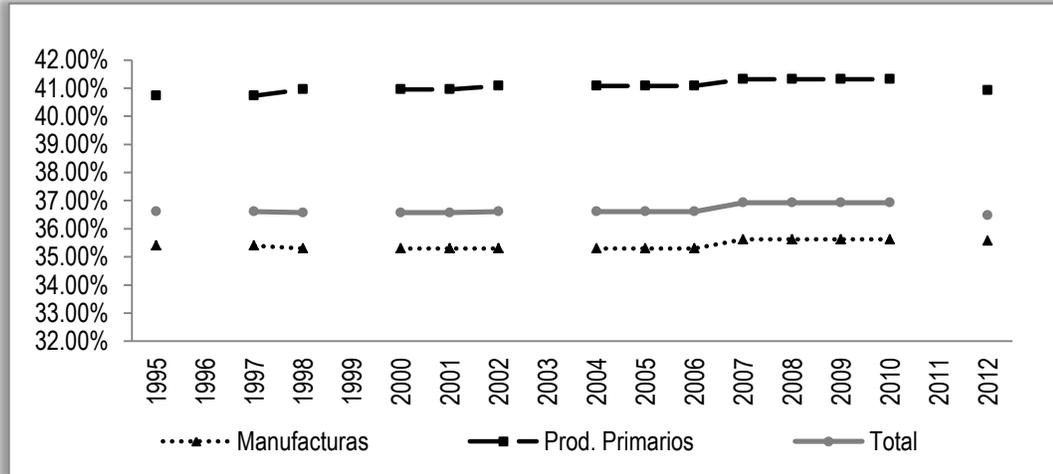
El gráfico N°6 refleja el promedio sin ponderar de todas las líneas en la nomenclatura arancelaria para las que se han fijado tasas consolidadas. A nivel total se puede observar como desde 1995 a 2012 la tasa media simple consolidada ha oscilado entre 36.5% y 36.9% lo cual refleja el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en la OMC de reducir a niveles internacionalmente aceptables las tasas arancelarias aplicadas a las importaciones, pues como se ha mencionado en apartados anteriores algunas ascendían al valor exorbitante del 290%.

¹³¹ Schvazer, Jorge; *Op. Cit.*; P. 4.

¹³² Schvazer, Jorge; *Op. Cit.*; P. 5

¹³³ Glosario de Términos; “Arancel consolidado”, definición; Organización Mundial del Comercio (https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm); fecha de consulta: 30/06/14.

Gráfico N° 6: Tasa Consolidada Simple de Productos Primarios y Manufacturados de El Salvador, 1995-2012 (En porcentajes)



Fuente: Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial.

Similar comportamiento presenta la Tasa Media Simple Consolidada de los Productos Primarios, no obstante, esta es sensiblemente mayor a la reflejada a nivel global ya que para el mismo periodo ha oscilado entre 40.7% y 41.3%. Caso contrario es la Tasa Media Simple Consolidada de los Productos Manufacturados que ha fluctuado entre 35.3% y 35.6%. Esto significa que si el gobierno decidiera aumentar la protección de algún tipo de bien en particular, tendría mayor margen de maniobra en la producción primaria que en las manufacturas, pues en promedio la tasa aplicada a la primera asciende a 41% aproximadamente, 5 puntos porcentuales más que la tasa promedio de las manufacturas.

Por otra parte, a nivel del Sistema Armonizado (SA) de la OMC se puede vislumbrar como de los 97 capítulos que conforman dicho sistema, 69 de estos tienen tasas consolidadas promedio superiores a las previamente descritas, destacando los capítulos 02-Carne y Despojos Comestibles con una tasa del 60.2%; 15-Grasas y Aceites Animales o Vegetales, Productos de su Desdoblamiento, Grasas Alimenticias Elaboradas, Ceras de Origen Animal o Vegetal con 65.8 %; 17-Azúcares y Artículos de Confitería con 66.3% y el capítulo 24-Tabaco y Sucedáneos del Tabaco Elaborados que presenta una protección arancelaria consolidada promedio del 74%. Estos capítulos de acuerdo a la equivalencia que realiza el Banco Mundial entre el Sistema Armonizado (SA) de la OMC y la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) para calcular la Tasa Consolidada Simple, corresponderían a productos primarios, lo cual corrobora lo expresado en la gráfico N°6 en tanto que este tipo de bienes gozan de una mayor protección por parte del Estado.

2.2.2.1 Arancel Nación más Favorecida

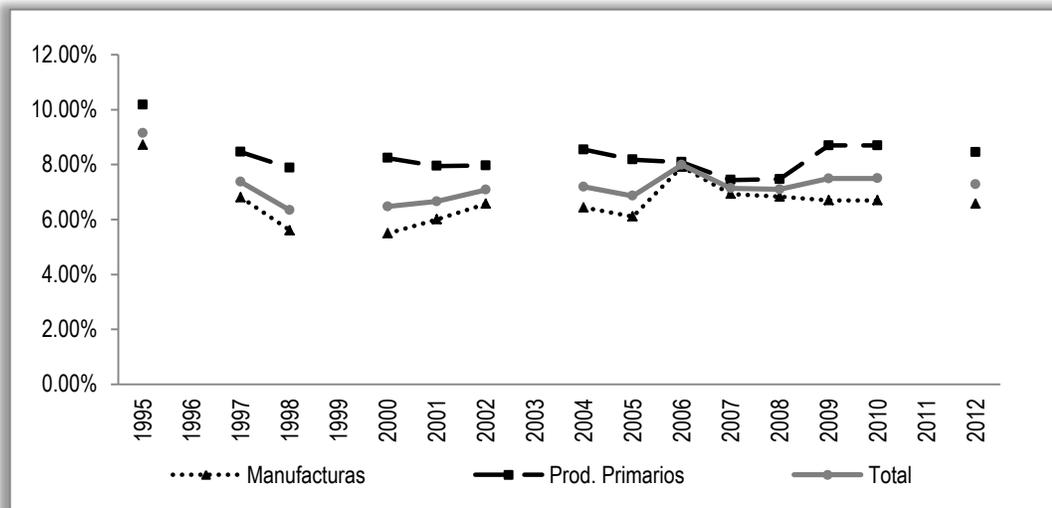
En la práctica, tomando de base el arancel consolidado establecido con las negociaciones comerciales a nivel multilateral, la mayoría de países subdesarrollados aplican tasas inferiores a estos límites establecidos, lo que constituye Arancel de Nación más Favorecida, que es un arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones, el cual no incluye los aranceles preferenciales establecidos en virtud de acuerdos de libre comercio y otros regímenes o aranceles percibidos dentro de contingentes¹³⁴. Su fundamento yace en el principio de no discriminación que sustenta a la OMC, es decir, se debe de dar un trato igual entre los interlocutores comerciales.

El gráfico N°7 muestra la Tasa Arancelaria Ponderada de Nación Más Favorecida (NMF) para los Productos Primarios, Productos Manufacturados y el total de productos sobre las importaciones que realiza El Salvador. Como se puede observar, en consonancia con la Tasa Consolidada, los Productos Primarios presentan una mayor tasa de NMF, que durante el periodo de 1995 a 2012 ha promediado 8.3%. En el caso de las Manufacturas, el promedio para ese mismo periodo asciende a 6.7% y para el total de productos es de 7.3%.

Además, se puede observar como las tasas para los Productos Primarios, Manufacturados y el total de productos presentaron sus valores máximos al inicio del periodo, siendo estas 10.2%, 8.7% y 9.2% respectivamente. Asimismo, se vislumbra un comportamiento decreciente de éstas durante el segundo quinquenio de 1990, presentando en la década del 2000 un comportamiento más estable. Es importante resaltar, que para el año 2006 las tasas en mención, alcanzaron un nivel muy similar rondando el 8.0%, debido a que las manufacturas presentaron una sensible alza pasando de 6.1% a 7.9%, esto a su vez, impulso el alza que refleja este indicador para el Total de productos que paso de 6.9 a 8.0%. El súbito comportamiento de las tasas antes mencionado probablemente se explique principalmente por el incremento en el arancel NMF que tuvo la fundición de hierro y acero comprendida en el capítulo 72 del SA que en promedio paso de 1.8 a 2.2%, el cual equivale aproximadamente a un incremento del 20% del arancel.

¹³⁴ Glosario de Términos; “Arancel Nación Más Favorecida”, definición; Organización Mundial del Comercio (https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm); fecha de consulta: 30/06/14.

Gráfico N° 7: Tasa Arancelaria Ponderada-Nación Más Favorecida (NMF) de El Salvador, 1995-2012 (En porcentajes)



Fuente: Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial.

2.2.2.2 Arancel Efectivo

Sin embargo, la tasa realmente impuesta al comercio total de un país, se puede aproximar por medio de la Tasa Arancelaria Efectiva, que representa los derechos que se aplican efectivamente a las importaciones, incluyendo, a diferencia del anterior, las eventuales preferencias que los productos de un determinado país tienen para ingresar al mercado objetivo, es decir, toma en consideración el efecto sobre los aranceles que tienen los tratados y acuerdos que los países llevan a cabo para profundizar sus relaciones comerciales¹³⁵. En la medida que se efectúan nuevas negociaciones y se alcanzan nuevos acuerdos este indicador tiende a disminuir respecto al Arancel de Nación Más Favorecida que los interlocutores reportan a la OMC.

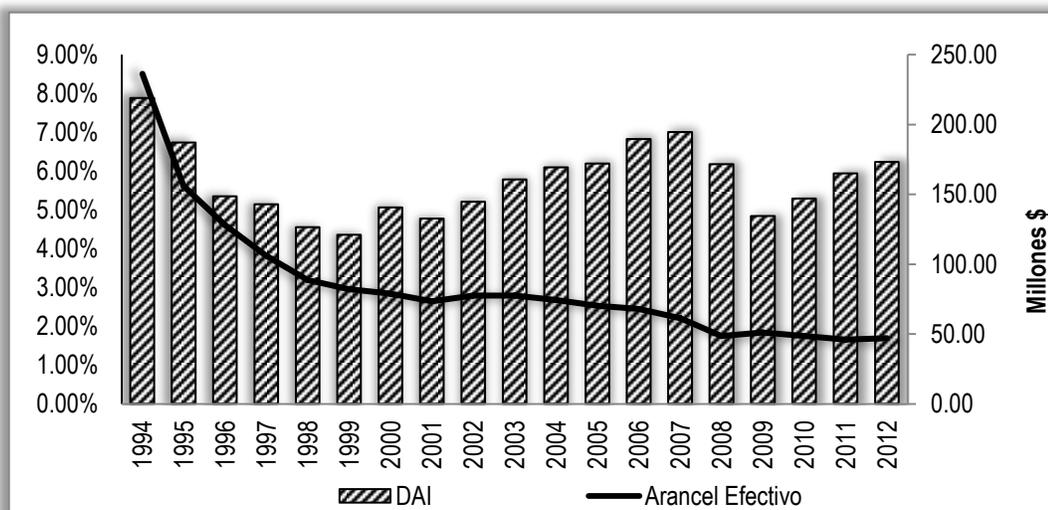
La evolución de los Derechos Arancelarios a la Importación y Arancel Efectivo, mostrada en el gráfico N°8, revela que en la práctica si se cumplió con la reducción de la protección de la economía que al principio del periodo las IFI's promovieron por medio de los PAE/PEE, además de la influencia de los diferentes acuerdos comerciales suscritos en las últimas décadas. La reducción de la protección arancelaria tuvo un comportamiento a la disminución más pronunciado principalmente durante la década de los 90, pasando

¹³⁵ Durán, José; Álvarez, Mariano; "Manual de comercio exterior y política comercial"; CEPAL; Santiago de Chile, octubre, 2011; P. 32.

de 8.5% en 1994 a un 2.3% para el año 2000, con una reducción aproximada de 73.0%, presentando igual tendencia los DAI recaudados durante ese periodo. Para los primeros años de la siguiente década se refleja un comportamiento estable, con DAIs al alza pero con arancel efectivo con sensibles disminuciones, oscilando entre 2.8% y 2.5% durante el primer quinquenio, reducciones que pueden ser explicadas por el crecimiento de las importaciones en mayor medida que el crecimiento de los aranceles recaudados aplicados a estas.

A la entrada en vigencia del CAFTA-DR en el año 2006 se evidencia una nueva tendencia decreciente en la tasa arancelaria efectiva impuesta a los bienes importados, aunque no tan pronunciada como para los años de la década anterior, pasando de 2.4% en 2006 a 1.7% para 2012, con una disminución aproximada de 29.0% durante dicho periodo. Por su parte los ingresos tributarios recaudados en concepto de derechos a la importación muestran un comportamiento decreciente para los años en que la crisis financiera impactó al país, con una recuperación de dicha tendencia a partir del año 2010, pero no con un crecimiento mayor a lo importado, lo que explica la disminución de la tasa antes mencionada en todos los años del segundo quinquenio de la década del 2000, 2011 y 2012. En general, se observa una clara disminución en los impuestos aplicados a los bienes importados en el país a partir de las medidas de liberalización, reduciendo la tasa efectiva en aproximadamente un 80.0% de 1994 a 2012.

Gráfico N° 8: Tasa Arancelaria Efectiva de El Salvador, 1994-2012 (En porcentajes y Mill. US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por BCR; dato de 2000 tomado de Comisión de Política Fiscal Integral; "Estado Actual de los Ingresos", Ministerio de Hacienda, 2010; P.24.

2.2.2.3 Progresividad Arancelaria según Intensidad Tecnológica Incorporada.

El análisis de Progresividad Arancelaria que tradicionalmente se realiza, como en el caso de la OMC, considera que dicha progresividad constituye el incremento en el arancel estipulado por los gobiernos, a medida que la mercancía pasa a una nueva etapa de proceso productivo, es decir, las diferentes tasas que un país impone para proteger a su industria de transformación, aplicando aranceles bajos para materias primas y aranceles altos para productos de mayor elaboración: Bienes intermedios y bienes de capital.

No obstante, para efectos de esta investigación se introdujo una variante del concepto anterior, entendiéndose como “Progresividad Arancelaria” al incremento de las diferentes tasas que una Nación estipula a medida la mercancía tiene incorporado en su proceso productivo mayores niveles de tecnología aplicada, lo cual se entenderá como “Progresividad Arancelaria según Intensidad Tecnológica Incorporada”. Esto generaría cierta protección, que en teoría llevaría a un mayor incentivo para el productor nacional a incorporar mayores niveles tecnológicos en sus procesos productivos.

En este sentido, en base a información arancelaria proporcionada por El Salvador a la OMC, se procedió a correlacionar las sub partidas del Sistema Armonizado con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Revisión 3 a nivel de subgrupos y rubros. A partir de este proceso, se clasificaron los códigos CUCI reduciéndolos a nivel de grupo en base a la Clasificación Según Intensidad Tecnológica de la CEPAL, cuyo resultado se muestra en el cuadro N°5.

De forma general se observa que la protección arancelaria se ha mantenido a través de los años en mayor medida para los productos primarios y de baja intensidad tecnológica, llegando a superar de forma significativa a la protección aplicada para los productos de alta tecnología. De igual forma, se observa desde mediados de los años 90, una clara tendencia decreciente en los aranceles establecidos para todos los tipos de productos, aunque con diferentes grados de intensidad en esta disminución.

Los bienes primarios pasaron de tener una protección de arancel NMF de 9.3% en 1996 a un 7.3% en 2011; los productos manufacturados basados en recursos naturales, es decir bienes agrícolas, pasaron de tener una protección de 11.6% a un 11.2% de 1996 a 2011 respectivamente; contrastando con una disminución en la protección para los productos de mayor intensidad tecnológica, pues las manufacturas

de alta tecnología, como es el caso de los productos eléctricos y electrónicos, presentaron una disminución de más del 100% en el arancel NMF pasando de 2.9% en 1996 a un 0.9% en 2011, siendo el mismo caso en otros productos de alta tecnología donde se incluyen los farmacéuticos, instrumentos médicos, entre otros, disminuyendo el arancel NMF de 3.6% a 1.1% en 1996 y 2011.

Si bien es cierto, en el caso de algunos productos de baja intensidad tecnológica también se presentó un decrecimiento pronunciado en su protección arancelaria durante el periodo (como es el caso de las manufacturas de baja tecnología "a" en la que se agrupan los textiles, calzado, entre otros, pasando de un 19.6% en 1996 a un 10.6% en 2011), la protección para este tipo de productos ha sido mucho más significativa en todo el periodo que lo presentado para los productos de mayor intensidad tecnológica. Basta con comparar, a manera de ejemplo, los aranceles establecidos para productos primarios y los establecidos para las manufacturas de alta tecnología "a"; siendo esta protección, en 1996 de 9.3% y 2.3% respectivamente, es decir los bienes primarios presentaron una protección 4 veces mayor a los bienes con mayor tecnología; esta situación se intensifica para los siguientes años, pues para 2011, la protección de los bienes primarios fue de 7.3% y de 0.9% para los bienes de alta tecnología, duplicándose así la protección que se tenía para principios del periodo, siendo la protección de los bienes primarios 8 veces mayor a las manufacturas con mayor tecnología incorporada.

Por tanto, se observa que no ha existido una progresividad arancelaria en favor de la innovación interna, pues la política comercial aplicada durante la mayor parte del periodo de estudio, no ha contribuido a fomentar una cultura de mejora continua en los procesos productivos basados en una mayor intensidad tecnológica, consolidando así la estructura productiva basada en bienes primarios y de procesos productivos tradicionales que ha caracterizado a la economía salvadoreña durante muchos años. Si la lógica se basa en que la reducción arancelaria en bienes con alta tecnología incentivaría la importación de este tipo de productos para incorporarlos al proceso productivo (lo que seguiría promoviendo el carácter imitativo que caracteriza a las economías periféricas) y de esta forma cambiar la estructura exportable hacia bienes de mayor contenido de tecnología, este fin tampoco ha dado frutos, como se muestra en acápite posteriores.

Cuadro N° 5: Progresividad arancelaria según Intensidad Tecnológica Incorporada en El Salvador, 1996-2011.

(Arancel NMF Promedio, porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
BIENES PRIMARIOS	9.26	8.50	7.87	6.99	7.08	6.98	6.94	7.08	7.07	7.07	7.10	7.32	7.28	7.28	7.28	7.28
BIENES MANUFACTURADOS																
Basados en RRNN "a"	11.61	10.70	10.63	9.87	9.87	10.86	10.82	10.71	10.71	10.73	10.73	11.17	11.18	11.10	11.18	11.16
Basados en RRNN "b"	3.82	2.35	2.13	1.93	1.93	1.98	1.93	1.87	1.87	1.87	1.87	1.91	1.81	1.81	1.81	1.80
Baja tecnología "a"	19.58	18.71	18.52	18.39	18.48	18.48	18.49	18.46	18.30	18.30	18.27	16.69	10.48	10.48	10.48	10.55
Baja tecnología "b"	9.02	7.78	7.13	6.42	6.38	6.38	6.34	6.34	6.34	6.34	6.42	6.50	6.47	6.47	6.47	6.47
Tecnología media "a"	8.80	6.27	6.10	6.05	6.05	6.05	2.97	6.05	6.05	6.05	6.05	5.89	4.99	4.99	4.99	4.99
Tecnología media "b"	7.23	6.79	6.55	6.37	6.38	6.38	6.43	6.43	6.43	6.43	6.42	6.25	4.45	4.45	4.51	4.50
Tecnología media "c"	4.85	4.00	3.70	3.34	3.34	3.35	3.30	3.30	3.30	3.30	3.30	3.03	2.87	2.87	2.87	2.87
Alta tecnología "a"	2.29	0.94	0.88	0.80	0.79	0.79	0.76	0.76	0.76	0.76	0.76	0.87	0.86	0.86	0.86	0.86
Alta tecnología "b"	3.55	1.62	1.51	1.40	1.27	1.24	1.27	1.27	1.27	1.27	1.27	1.14	1.14	1.14	1.14	1.14
OTRAS TANSACCIONES	10.49	9.28	8.91	8.55	8.55	8.41	8.16	8.16	8.16	8.16	8.16	8.16	5.66	5.66	5.66	5.66

Fuente: Elaboración propia en base a información arancelaria obtenida de OMC, CEPAL y clasificaciones internacionales de la División de Estadísticas de la ONU.

Nota:

Basados en RRNN "a":	Agrícolas/forestales
Basados en RRNN "b":	Otros productos basados en recursos naturales
Baja tecnología "a":	Agrupación de productos textiles y de moda
Baja tecnología "b":	Otros productos de baja tecnología
Tecnología media "a":	Productos automotrices
Tecnología media "b":	Industrias de procesos de tecnología media
Tecnología media "c":	Industrias de ingeniería de tecnología media
Alta tecnología "a":	Productos eléctricos y electrónicos
Alta tecnología "b":	Otros productos de alta tecnología

2.3 Progreso Técnico en El Salvador, Período 1990-2012

Dentro de las teorías del desarrollo, existen aquellas que consideran al progreso técnico como elemento clave para dinamizar las economías de forma sostenida. Dicho progreso constituye un proceso en el cual:

“...cierto tipo de conocimiento se adquiere gracias a que se detraen recursos deliberadamente de la actividad productiva corriente con la esperanza de que estos recursos aumenten la rentabilidad futura. Estas innovaciones pueden consistir en la introducción de nuevos productos destinados a la producción o el consumo (innovación de productos) o en la introducción de nuevos métodos para producir o distribuir un producto existente (innovación de procesos). Esto recoge los aspectos del progreso técnico que pueden ser internalizados por el innovador para obtener un beneficio”¹³⁶.

A partir de esto, se retoman como referentes del progreso técnico en El Salvador, la incorporación de nuevos rubros de productos en el comercio internacional y la incorporación de nuevos procesos productivos con la formación bruta de capital.

Por otra parte, el pensamiento cepalino establece que la capacidad de los países para absorber las tendencias tecnológicas internacionales, determina en buena medida la solidez con que estos ingresan al comercio exterior. “Penetrar aquellos mercados exige, absorber progreso técnico e innovar a modo de mantenerse en ellos por la única vía que no se agota: la agregación de valor intelectual a los bienes y servicios exportados”¹³⁷; para lo cual, es necesario que los países realicen esfuerzos continuos en la mejora de la calidad del recurso humano disponible. Por tanto, se presenta el análisis de las “capacidades tecnológicas” que existen en El Salvador a partir de los años 90.

2.3.1 Incorporación de Nuevos Productos en el Comercio Internacional.

Uno de los elementos en los cuales se observa la posible innovación de un país, es el surgimiento de nuevos productos, para lo cual se realizó una comparación entre la actividad exportadora a nivel de 8 dígitos del SAC, tomando los tres primeros años y los tres últimos años del periodo, pues se supone que

¹³⁶ Ray, Debraj; *Economía del Desarrollo*; Boston University, 2002; Editorial: Antoni Bosch; P.10.

¹³⁷ CEPAL; *Transformación Productiva con Equidad*, 1996; *Op. Cit.* Pag.77.

en un lapso de 36 meses es posible establecer una estructura exportable determinada. Los resultados de dicha comparación se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 6: Nuevos Productos en la Actividad Exportadora de El Salvador, 1994-2012¹³⁸

Actividad	Número de líneas	% ¹	PESO EN LAS EXPORTACIONES (%)							
			1994	1995	1996	1994-1996	2010	2011	2012	2010-2012
Nuevos Productos	1721	43.86	-	-	-	-	12.38	11.60	14.13	12.70
Productos Desaparecidos	545	19.86	1.24	1.09	1.18	1.17	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de BCR.

¹ Este porcentaje refleja la proporción que representan las líneas arancelarias con nueva actividad respecto al total de líneas con actividad exportadora, y no su peso en cuanto al valor.

Se consideran como “nuevos productos”, aquellos en los cuales el país no presentó actividad exportadora entre los años 1994-1996 pero si para 2010-2012. De esta forma, se observa que de las 3,924 mercancías que presenta el SAC a 8 dígitos en las cuales El Salvador tiene actividad en los últimos años, 1,721 pueden considerarse como nuevos productos en los cuales el país tuvo una nueva participación a nivel internacional. Sin embargo, es importante resaltar que a pesar de representar los nuevos productos una parte importante del número total de líneas arancelarias con actividad (43.9%), su participación en el valor total exportado es baja, representando en promedio un 12.7% de 2010 a 2012.

En el caso de otras mercancías, la actividad exportadora desapareció en los periodos de comparación, llamándole a estas “productos desaparecidos”. Para 1994-1996, existían 2,749 productos con actividad exportadora, de los cuales 545 no presentan actividad durante los últimos años. Cabe mencionar que durante el periodo en el que presentaron actividad, representaron en promedio un 1.2% del total de las exportaciones, lo cual comprueba su baja importancia en el comercio del país para la fecha.

¹³⁸ Es importante señalar que los movimientos de las líneas arancelarias tanto de nuevos productos así como de productos desaparecidos pueden obedecer a los cambios en la nomenclatura que realiza la OMC al SA (a la fecha de la presente investigación se habían realizado 5 modificaciones a dicho sistema en los años 1992, 1996, 2002, 2007 y 2012) y que se aplican también al SAC a efecto de mantener el estándar internacional para la clasificación de las mercancías que se transan a nivel mundial.

Los principales rubros que conforman los “nuevos productos” y “productos desaparecidos” se muestran en el cuadro N°7. El nivel tecnológico de dichas mercancías se evalúa haciendo la correlación de los códigos SAC a la CUCI rev.3 y su respectiva clasificación a la CIIT. De esta forma, los nuevos productos muestran que de los 5 principales, que representan el 56.9% de estos, la mayoría son productos basados en RRNN o de baja intensidad tecnológica, y únicamente un rubro se clasifica como de alta intensidad tecnológica; lo que refleja, en un primer momento que la estructura productiva no ha sido modificada significativamente, situación que se analiza más a detalle en el capítulo III. De igual forma, entre los principales productos que dejaron de tener actividad exportable, se encuentran bienes basados en RRNN y de baja intensidad tecnológica, lo cual no necesariamente ha significado su sustitución con rubros de mayores niveles tecnológicos.

Cuadro N° 7: Principales Rubros con Nueva Actividad Exportadora y con Actividad Desaparecida de El Salvador, 1994-2012

Nuevos Productos	
71129100	-- De oro o de chapado (plaqué), etc. (desechos)
61103000	- De fibras sintéticas o artificiales (sueteres)
17011400	-- Los demás azúcares de caña
27101922	---- Fuel oil No. 6 (Bunker C)
85322100	-- De tantalio (Condensadores)
Productos que desaparecieron 46.13%	
76071931	---- De espesor inferior a 0.019 mm (Desechos de aluminio)
15122900	-- Los demás (Aceites en bruto)
38085099	--- Los demás (Desinfectantes)
02089090	-- Otros (Patatas de rana)
41041919	---- Los demás (Cueros y pieles - bovinos)

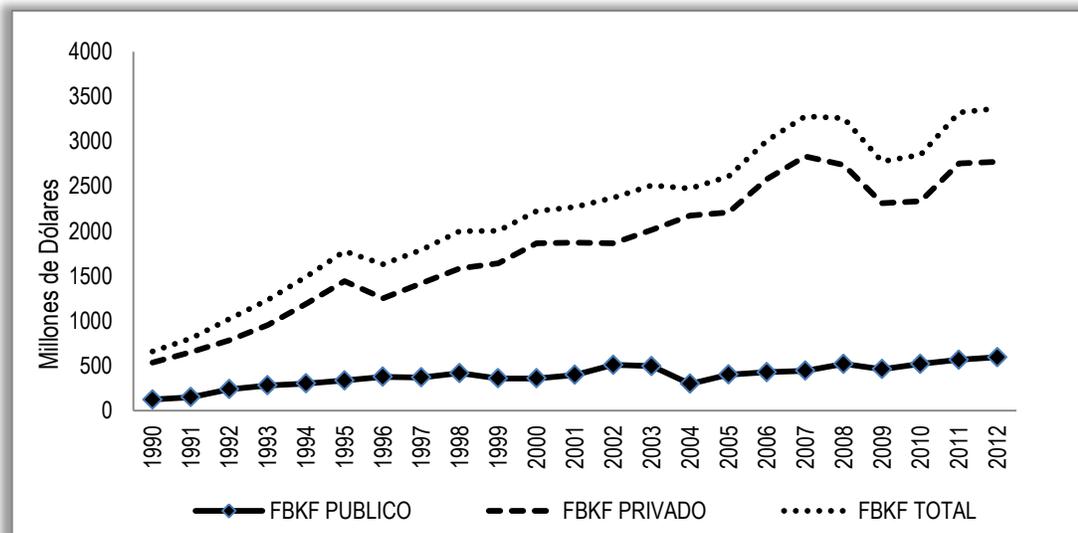
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de BCR.

2.3.2 Mejora de los Procesos Productivos en El Salvador, Años 90.

Otro de los elementos en los cuales se observa la posible innovación de un país, es el esfuerzo en la mejora de los métodos o procesos productivos aplicados. Según la CEPAL, “al permitir incorporar nuevas generaciones de quipos y productos, el crecimiento económico contribuye a elevar la productividad y competitividad internacional”. En coherencia con lo anterior, se analiza la “Formación Bruta de Capital Fija” (FBKF) como proxy de los esfuerzos en mejora de los procesos productivos en el país.

En el gráfico N°9 se observa el comportamiento que la inversión ha tenido en el país, presentando a nivel general, una tendencia creciente durante el periodo. Esta tendencia se explica principalmente por la inversión privada, pues el comportamiento de la FBKF pública ha presentado niveles constantes durante los años, manteniéndose inferior a los US\$600 millones durante todo el periodo, en contraste con la inversión privada, la cual solo presenta una caída significativa en su tendencia durante el periodo que corresponde a los años en que la crisis inmobiliaria, originada en Estados Unidos, afecto la economía a nivel global, alcanzando esta inversión un nivel superior a los US\$3,000 millones para 2012.

Gráfico N° 9: Formación Bruta de Capital Fijo de El Salvador, 1990 – 2012 (En Mill. US\$)¹³⁹

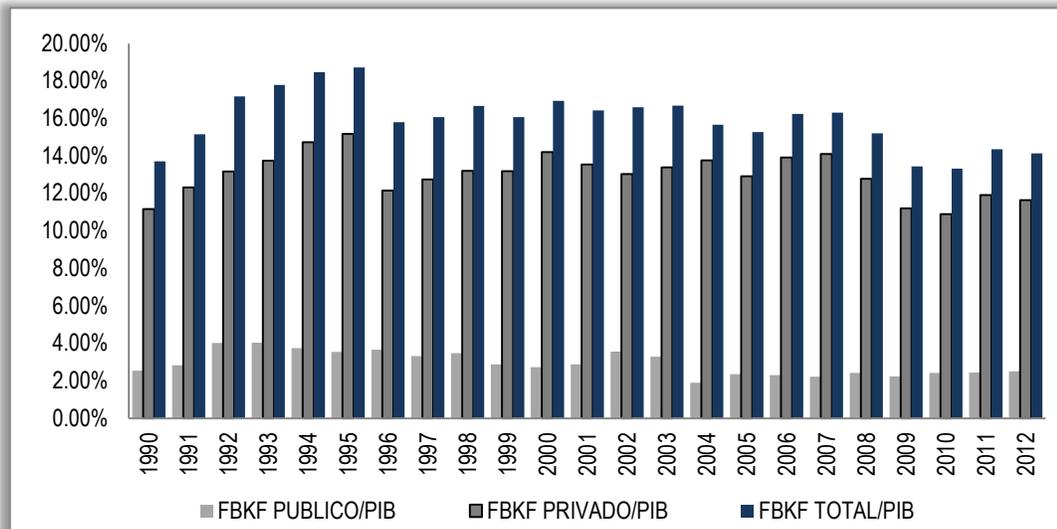


Fuente: Banco Central de Reserva, base de datos económica.

Lo anterior debe analizarse en conjunto con el grado de importancia que esta FBKF representa del PIB del país, información que se muestra en el gráfico N°10. A pesar de presentar la inversión un comportamiento creciente durante los años analizados, como se muestra en el gráfico anterior, a nivel relativo se observa un comportamiento prácticamente constante, en tanto que su participación en el PIB ha oscilado entre el 10.9% y 15.2%, reflejando un estancamiento de la inversión a lo largo de las dos décadas.

¹³⁹ Para detalle de datos véase anexo N°3.

Gráfico N° 10: Formación Bruta de Capital Fijo respecto al PIB en El Salvador, 1990 – 2012
(En porcentajes)¹⁴⁰



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del BCR.

El estancamiento presentado durante este periodo refleja que el sector privado (principal agente económico que aporta a la inversión en el país), podría destinar su inversión mayormente a actividades de mantenimiento o reemplazo de la maquinaria existente, que si bien es cierto contribuye a una mayor producción, no es lo suficientemente significativo como para generar un cambio y su difusión hacia el aparato productivo del país, como lo sería la investigación y generación de nuevos conocimientos dentro de las mismas empresas.

2.3.3 Evolución de las capacidades tecnológicas en El Salvador a Partir de los Años 90.¹⁴¹

Teóricamente, “el concepto de capacidades tecnológicas describe las habilidades más amplias que se requieren para iniciar un proceso de mejoras conducentes a un sendero de crecimiento y desarrollo sostenido. La definición de capacidades tecnológicas implica conocimientos y habilidades para adquirir, usar, absorber, adaptar, mejorar y generar nuevas tecnologías”¹⁴²; es decir, las capacidades tecnológicas tienen inmersas dos tipos de capacidades: de innovación y de absorción.

¹⁴⁰ Para detalle de datos véase anexo N°3.

¹⁴¹ Lugones, Gustavo; et. al; “Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina”; CEPAL; octubre, 2007; Impreso en Naciones Unidas, México, D.F. Pp. 9-44.

¹⁴² Bell y Pavitt, 1995; Lall, 1992; *Ibid.* P.11.

Partiendo de lo anterior, el análisis de las capacidades tecnológicas de El Salvador se realiza considerando tres dimensiones:

- ✓ La base disponible (Medición del “Stock”).
- ✓ Los esfuerzos realizados (Medición del “Flujo”).
- ✓ Los resultados logrados (Medición de las capacidades desarrolladas o adquiridas).

Estas dimensiones contienen las capacidades de innovación y absorción antes mencionadas. Es importante recalcar que en este apartado el análisis en cada una de las dimensión se realizó de forma descriptiva, pues, a efecto de evaluar el avance o retroceso en materia de capacidades tecnológicas del país, se debe contrastar y complementar la información obtenida en cada una de éstas, por lo cual se presenta una síntesis en la que se integran las tres dimensiones en mención.

2.3.3.1 Base Disponible

Se considera que el desarrollo económico en los países depende significativamente del ritmo con el que se adoptan los cambios tecnológicos existentes en el entorno. Esto depende a su vez de la disponibilidad de importantes elementos como lo son: recurso humano de calidad, así como también el acceso a servicios de internet, telefonía y electricidad. Estos aspectos, si bien es cierto no aseguran el éxito en la adopción de las tecnologías que aumenten la competitividad del país, ésta no puede lograrse en su ausencia. “La solidez de la posición en el mercado internacional está determinada en general por el nivel de calificación de la población y su capacidad para participar en el proceso permanente de innovación tecnológica”¹⁴³. A continuación se presenta, para el caso de El Salvador, los indicadores utilizados para su medición, agrupándolos en los siguientes elementos: Recursos humanos, infraestructura y complejidad de la demanda.

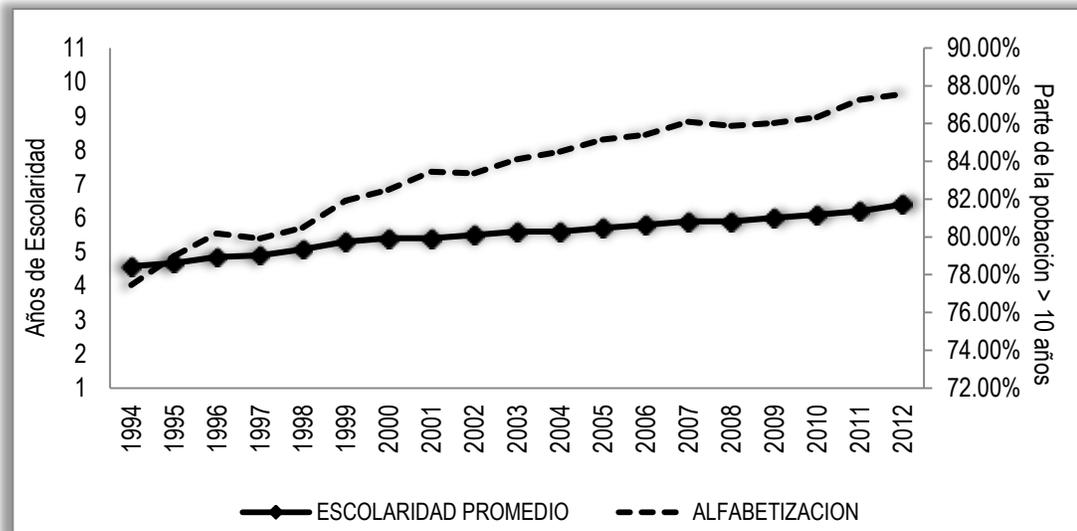
✓ Recursos Humanos.

Para el análisis de la calidad de la fuerza laboral y su evolución en el país, durante el periodo de estudio, es importante evaluar en un primer momento, el nivel de escolaridad y alfabetización que la población ha presentado, lo cual se refleja en el gráfico N°11, mostrando que si bien es cierto la alfabetización ha

¹⁴³ CEPAL; Transformación Productiva con Equidad, 1996; *Op. Cit.* P.77.

aumentado aproximadamente un 9.0%, esto no refleja el nivel de conocimiento adquirido por las personas, pues el nivel de escolaridad promedio que fue en 1994 de 4.6 años de estudio completados, a 2012 apenas alcanzó 6.4 años.

Gráfico N° 11: Tasa de Alfabetización y Escolaridad Promedio en El Salvador, 1990-2012¹⁴⁴



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de la DIGESTYC.

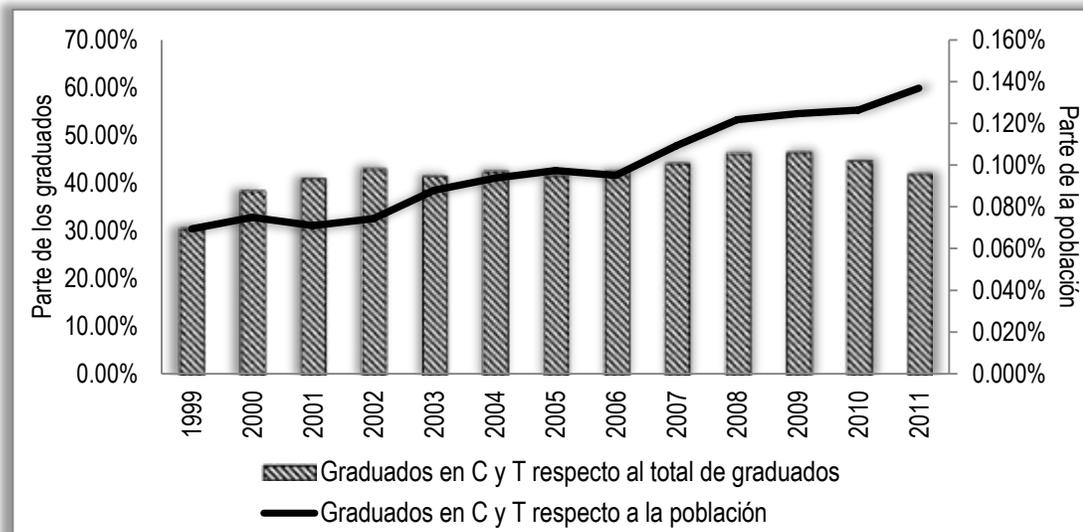
Esta situación se confirma, al evaluar la proporción de la población que ha logrado titularse en áreas científico-tecnológicas, que como se muestra en el gráfico N°12, su evolución ha sido positiva durante el periodo, sin embargo, su participación en la población total no ha logrado alcanzar si quiera el 0.2%. Aunado a esto, respecto al total de graduados, a pesar de haber oscilado entre 30.6% y 46.4%, no se observa una clara tendencia creciente en este indicador.

Por otra parte, los profesionales que se dedican a la investigación han tenido una tendencia creciente en el periodo, mostrado en el cuadro N°8, con un crecimiento promedio de 30.8%; sin embargo, los investigadores en materia científico-tecnológica según el área de conocimiento (considerándose dentro de estas las ciencias médicas, ciencias naturales y exactas, agropecuaria y medio ambiente, y la tecnología), si bien es cierto presentan un comportamiento positivo a lo largo de los años mostrando un crecimiento promedio de 36.1% y además, su participación respecto al total de investigadores ha sido significativa; su

¹⁴⁴ Para detalle de datos véase anexo N°4.

peso dentro de la población ha sido prácticamente nulo, en tanto que no representa si quiera el 0.01% en los años analizados.

Gráfico N° 12: Graduados en Ciencia y Tecnología Respecto al Total de Graduados y a la Población en El Salvador, 1999- 2011 (En porcentajes)¹⁴⁵



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del CONACYT y Penn World Table 7.1

Cuadro N° 8: Investigadores Dedicados a la Ciencia y Tecnología en El Salvador, 1999-2012 (según peso entre los investigadores totales y la población en El Salvador)¹⁴⁶

	2007	2009	2011	2012
Investigadores Totales	274	401	516	605
Investigadores en Ciencia y Tecnología	206	366	419	487
Investigadores en C y T / Investigadores Totales	75.18%	91.27%	81.20%	80.50%
Investigadores en C Y T / Población	0.0034%	0.0061%	0.0067%	0.0075%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CONACYT y Penn World Table 7.1

¹⁴⁵ Para detalle de datos véase Anexo N°4.

¹⁴⁶ La información de los investigadores se obtuvo de las publicaciones del CONACYT, institución que retoma como fuente de información el Directorio de investigadores, en el cual éstos se registran de forma voluntaria, por lo que dicho dato solamente refleja una parte del total de investigadores existentes en el país.

✓ **Infraestructura.**

Para el análisis del estado de la infraestructura y su evolución en el país, durante el periodo de estudio, se retomaron tres indicadores: Líneas telefónicas, uso de internet y consumo de energía eléctrica, a partir de 1998; considerando que estos reflejan el contexto dentro del que se desenvuelve la estructura productiva del país. Esta información se muestra en el cuadro N°9, en el que se observa que a pesar de encontrarse un comportamiento decreciente en algunos años, en general los tres indicadores presentan un significativo incremento, donde las líneas telefónicas en funcionamiento aumentaron en más del doble de 1998 a 2012, pasando de 386,659 líneas a 1,029,497 en los años respectivos, lo que equivale a un crecimiento anual promedio de 7.7%; los usuarios suscriptores a internet aumentaron en igual proporción que el indicador anterior en el periodo de 2002 a 2012, pasando de 94,866 a 254,142 suscriptores, lo que equivale a 12.6% de crecimiento anual promedio; además, el consumo de energía eléctrica aumentó de 1998 a 2012 en más de un 100%, con un incremento anual promedio de 3.8%.

Cuadro N° 9: Líneas Telefónicas, Acceso a Internet y Consumo de Energía Eléctrica en El Salvador 1998-2012

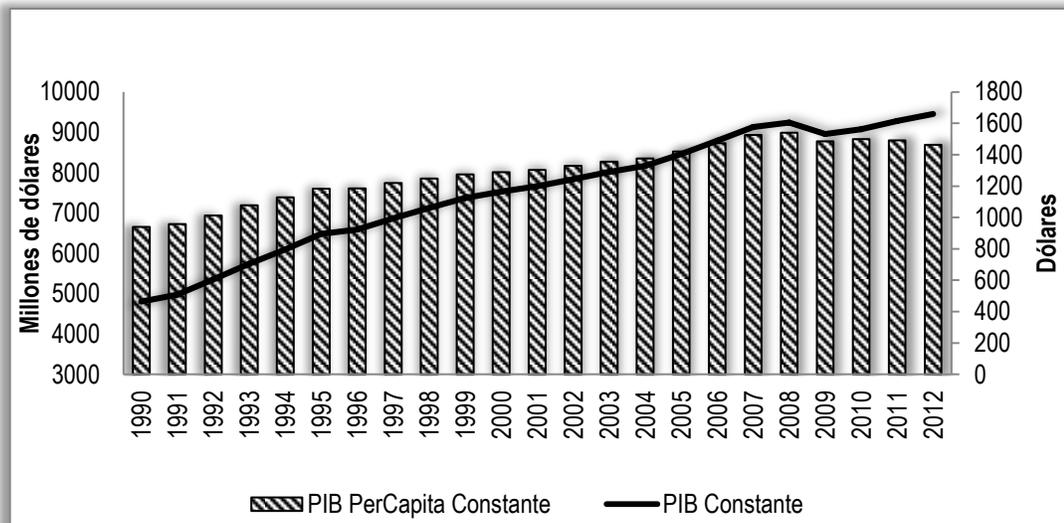
Año	Líneas Telefónicas en Funcionamiento	Suscriptores registrados con acceso a internet	Consumo KW-h por cada 1000 personas (En millones)
1998	386,659	n/d	3,906
1999	495,340	n/d	3,983
2000	625,785	n/d	4,200
2001	649,879	n/d	4,065
2002	667,699	94,866	4,365
2003	752,645	112,063	3,376
2004	887,816	110,146	4,635
2005	971,455	127,410	4,857
2006	1,035,777	86,900	5,334
2007	1,080,083	95,200	5,483
2008	1,077,179	125,992	5,693
2009	1,099,128	150,505	5,663
2010	985,820	148,228	5,807
2011	1,029,742	230,025	5,926
2012	1,029,497	254,142	6,031

Fuente: SIGET, indicadores de telecomunicaciones; BCR y Penn World Table 7.1

✓ **Complejidad de la demanda.**

Generalmente se considera que una mayor percepción de ingresos le permite a los consumidores demandar bienes con mayor complejidad o avance tecnológico, razón por la cual en el gráfico N°13 se presenta la evolución del PIB per cápita y el PIB constante durante el periodo de estudio. El primero, a pesar de mostrar un comportamiento positivo, en promedio solo creció 2.1% anualmente, mientras que el PIB constante creció a una tasa promedio anual de 3.2%.

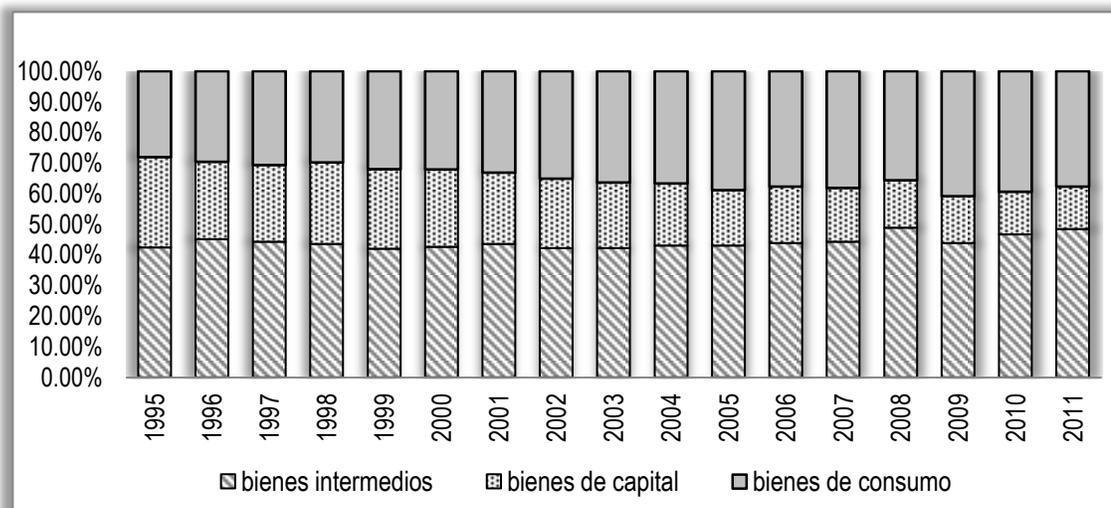
Gráfico N° 13: PIB y PIB per Cápita de El Salvador, 1990-2012 (En Mill. de US\$ y US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del BCR y Penn World Table 7.1

Reflejo de lo anterior, es el comportamiento de la composición de las importaciones que se muestra en el gráfico N°14. Según el MINEC, los bienes de capital representan aquellos destinados a incrementar los activos fijos de la planta productiva, como: equipo de transporte, maquinaria y equipo, y activos por cuenta; los cuales, al contrario de los bienes intermedios y de consumo, presentan una tendencia decreciente a lo largo de los años, pasando de representar un 29.5% de las importaciones totales en 1995 a 13.9% para 2011. Los bienes intermedios son aquellos que se incorporan como insumo en el proceso de producción, con el objeto de crear un nuevo producto; presentando estos, un comportamiento positivo, aumentando 6 puntos porcentuales durante el periodo, ya que en 1995 representaban un 42.4% de las importaciones y para 2011 esta cifra fue 48.4%. Por su parte, los bienes que se importan directamente para su consumo, fueron los que incrementaron en mayor proporción (alrededor de un 10.0% a lo largo del periodo), pasando de 28.1% a un 37.7% de 1995 a 2011 respectivamente.

Gráfico N° 14: Composición de las Importaciones Según Tipo de Bien en El Salvador, 1995-2011
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del MINEC, indicadores económicos.

2.3.3.2 Esfuerzos Realizados.

El desarrollo de capacidades tecnológicas implica necesariamente la existencia de importantes aportes por parte de los diferentes actores en la sociedad. Uno de ellos es el gobierno, mediante el esfuerzo realizado para el fortalecimiento y cualificación del recurso humano, medido, en este caso, a través del gasto que se dedica a la educación en el país. Además, es importante analizar los esfuerzos destinados específicamente a la construcción de conocimiento especializado, mediante el gasto destinado a las Actividades Científicas y Tecnológicas (ACT), así como también, el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) realizado. En este sentido, se analiza para El Salvador, la evolución de los indicadores antes mencionados, presentándose dicha información en el cuadro N°10.

Respecto a los recursos destinados por parte del gobierno a la educación se puede observar como a pesar de presentar en general un comportamiento positivo, su peso respecto a la producción no es significativo, oscilando entre 2.1% y 3.5% a partir de 1995. Similar comportamiento se refleja en la proporción del gasto en ACT respecto al PIB, el cual, durante casi el total de años de los cuales se tiene información, se mantuvo por debajo del 1.0% y es hasta 2012 que logra superar dicho valor con apenas 1.1%.

Más grave aún es la situación de la proporción que representa del PIB el gasto destinado específicamente a la búsqueda de nuevo conocimiento en áreas de interés, es decir la investigación y desarrollo, que, para los años de los cuales se dispone información (1998; 2008-2012), no ha representado siquiera el 0.2%, presentando incluso una tendencia negativa en los últimos años, mostrando para 2012 un dato de 0.03% respecto al PIB.

Cuadro N° 10: Gasto en Educación, Actividades Científicas y Tecnológicas e Investigación y Desarrollo en El Salvador, 1994-2012 (porcentaje respecto al PIB).¹⁴⁷

año	Gasto Público en Educación / al PIB	Gasto en ACT / al PIB	Gasto en I + D / al PIB
1994	n/d	0.30	n/d
1995	2.10	0.30	n/d
1996	2.30	0.31	n/d
1997	2.30	0.31	n/d
1998	2.50	0.83	0.08
1999	2.50	n/d	n/d
2000	2.50	n/d	n/d
2001	3.10	n/d	n/d
2002	3.30	n/d	n/d
2003	3.20	n/d	n/d
2004	3.00	n/d	n/d
2005	2.80	n/d	n/d
2006	2.70	n/d	n/d
2007	2.60	n/d	n/d
2008	2.90	0.90	0.11
2009	3.30	0.94	0.13
2010	3.49	0.98	0.07
2011	3.42	0.97	0.03
2012	n/d	1.09	0.03

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CEPALSTAT, CONACYT, BCR y MINEC (indicadores económicos).

¹⁴⁷ La información del gasto destinado a ACT e I+D, se obtuvo de las publicaciones del CONACYT, institución que retoma como fuente de información encuestas a instituciones de educación superior, por lo que el dato presentado refleja únicamente la información de dicho sector. Para mayor detalle de datos véase anexo N°5.

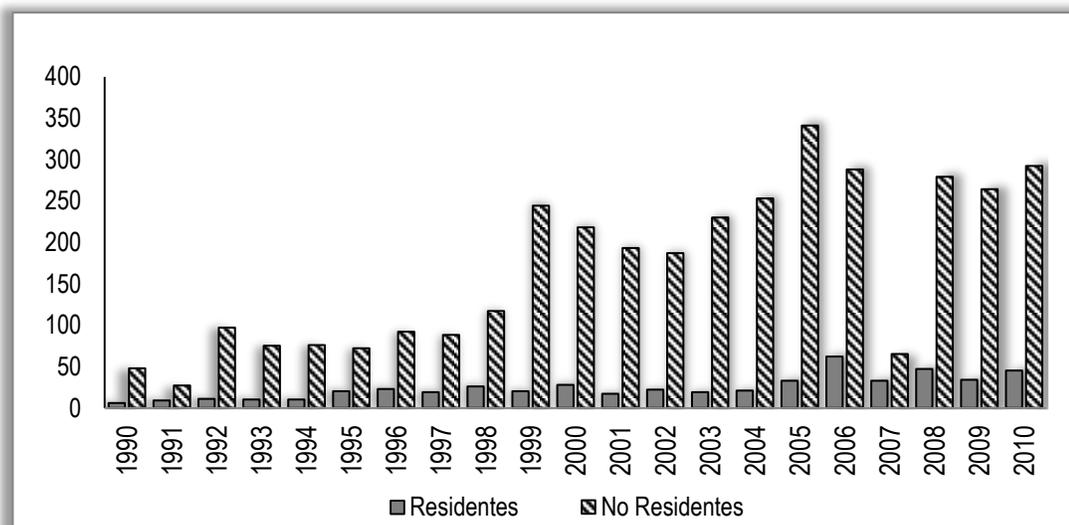
2.3.3.3 Resultados Obtenidos.

De la combinación de la base disponible y los esfuerzos realizados, se evalúan los resultados que estos han tenido, los cuales se miden a través de: Número de patentes otorgadas y solicitadas, coeficiente de invención, tasas de autosuficiencia y dependencia innovativa, estructura del valor agregado y el índice de productividad laboral.

✓ Patentes

Para asegurar que los esfuerzos que realizan los agentes económicos en materia de innovación se introduzcan al mercado, los Estados otorgan patentes, con el fin de garantizar a los agentes el derecho a la explotación exclusiva de su invención por un periodo de tiempo determinado y que de esta forma obtengan beneficios económicos, que es principalmente lo que incentiva el esfuerzo en la actividad inventiva. En el gráfico N°15 se muestran las solicitudes de patentes que individuos residentes y no residentes han realizado en el país, entre las cuales existe un marcado predominio de los no residentes sobre los residentes, en tanto que los primeros reflejan un incremento significativo en sus solicitudes alcanzando un máximo de 341 para 2006, al contrario de los residentes, quienes para ese mismo año alcanzan su dato máximo, el cual fue solamente de 62 patentes solicitadas.

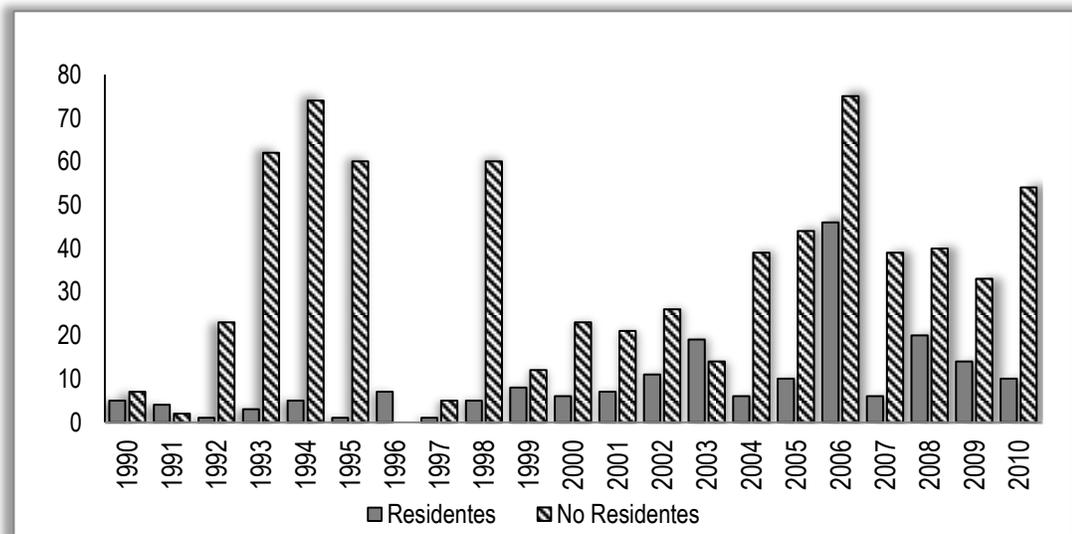
Gráfico N° 15: Patentes Solicitadas en El Salvador, 1990-2010



Fuente: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

El éxito de los esfuerzos realizados por parte de los residentes y no residentes para garantizar la propiedad intelectual de sus invenciones dentro del país se ve reflejado en el gráfico N°16, en el cual se muestra el número de patentes que han sido otorgadas a partir de las solicitudes realizadas, confirmando así el predominio de los no residentes en el control y derecho de explotación de sus invenciones, siendo la aprobación de patentes para estos significativamente mayor a la de los residentes, en casi la totalidad del periodo.

Gráfico N° 16: Patentes Otorgadas en El Salvador, 1990-2010



Fuente: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Lo anterior se verifica aún más mediante los indicadores mostrados en el siguiente cuadro. La tasa de dependencia (medida como la razón entre las patentes solicitadas por no residentes y residentes) muestra la superioridad significativa de los no residentes sobre los residentes durante todo el periodo, pues en promedio las solicitudes de los primeros han sido 7.4 veces mayores. De igual forma, la tasa de autosuficiencia (medida como la razón entre las patentes solicitadas por residentes y el total de patentes solicitadas) refleja el bajo nivel en el esfuerzo innovativo de los agentes locales, pues, en promedio únicamente un 14% de las solicitudes realizadas pertenecen a residentes. Además, el coeficiente de invención (medido por las patentes solicitadas por residentes cada 100,000 habitantes) refleja que la actividad inventiva en el país respecto a su población fue sumamente baja, pues durante el periodo en estudio, no se alcanzó a solicitar siquiera una patente por cada 100,000 habitantes.

Cuadro N° 11: Coeficiente de Inversión, Autosuficiencia y Dependencia de El Salvador, 1990-2010

Año	Tasa de Dependencia	Tasa de Autosuficiencia	Coeficiente de Inversión
1990	8.00	0.11	0.12
1991	3.00	0.25	0.17
1992	8.82	0.10	0.21
1993	7.50	0.12	0.18
1994	7.60	0.12	0.18
1995	3.60	0.22	0.35
1996	4.00	0.20	0.40
1997	4.63	0.18	0.32
1998	6.40	0.18	0.43
1999	12.20	0.08	0.32
2000	7.79	0.11	0.45
2001	11.35	0.08	0.26
2002	8.50	0.11	0.34
2003	12.11	0.08	0.29
2004	12.05	0.08	0.31
2005	10.33	0.09	0.48
2006	4.65	0.18	0.92
2007	1.97	0.34	0.54
2008	5.94	0.14	0.77
2009	7.76	0.11	0.54
2010	6.49	0.13	0.72

Fuente: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de El Salvador.

✓ Estructura del PIB

Las acciones de los agentes económicos en materia innovativa se esperaría se vieran reflejadas en el aparato productivo del país, a través del aumento de la participación del valor agregado industrial en lo producido a nivel nacional¹⁴⁸. Lo anterior se respalda en la idea generalizada que es precisamente, el sector industrial en el que surgen las innovaciones en productos y procesos. En este sentido, se analiza para el caso de El Salvador, la evolución del Valor Agregado (VA) promedio por década, a partir de los años 50, información mostrada en el cuadro N°15, observando una clara terciarización de la economía a

¹⁴⁸ CEPAL, Transformación Productiva con Equidad, 1996; *Op. Cit.* P. 17.

partir de los años 80, punto desde el cual el sector servicios se posicionó como el sector dominante en la generación de VA respecto a la producción total. Además, se observa el deterioro del sector agrícola a lo largo de los años, presentando un comportamiento decreciente en su valor agregado desde mediados del siglo pasado, pasando de representar un 68.3% del VA en la producción, a únicamente un 11.8% para la década del 2000. Por su parte, el sector industrial, a pesar de presentar una tendencia positiva, el incremento de su variación en la totalidad del periodo no ha sido tan significativo si se compara con los otros sectores ya mencionados, pues la participación del VA promedio para la década de los 50 fue de 16.5% y 5 décadas después representó un 26.1%.

Cuadro N° 12: Valor Agregado Corriente Promedio por Década Según Sectores en El Salvador, 1950-2009 (En porcentajes)¹⁴⁹

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009
VA Agrícola	68.3	49.8	46.3	33.3	16.5	11.8
VA Industria	16.5	22.0	22.9	21.4	26.2	26.1
VA Servicios	15.2	28.2	30.8	45.2	57.3	62.1

Fuente: Elaboración propia con Información obtenida de base de datos de historia económica de América Latina Montevideo-Oxford (MOXLAD).

✓ Productividad

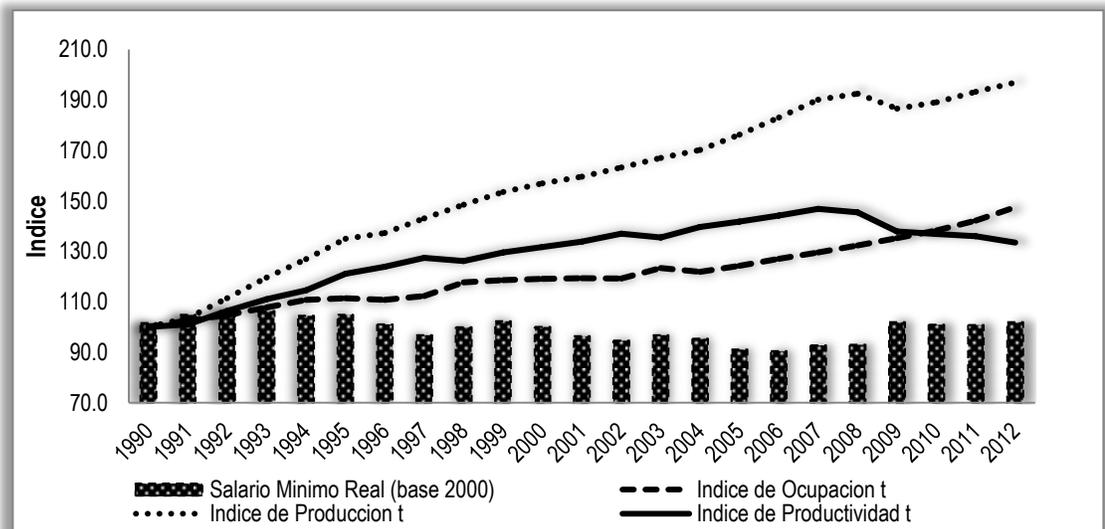
Otro indicador en el cual se espera ver reflejado los avances en cuanto al progreso técnico de un país es la evolución de su productividad laboral, que para El Salvador se presenta en el gráfico N°17 como un índice que mide su evolución a partir de los años 90, junto a los índices de ocupación y producción a partir de los cuales fue construido, así como también el salario mínimo real. A nivel general se observa que si bien es cierto, la producción casi ha duplicado su valor para finales del periodo tomando como base el año 90, la tendencia positiva del índice de productividad laboral ha sido más modesta, lo que podría explicarse por la baja capacidad innovadora, que para algunos autores es ésta la que “en última instancia, sustenta el crecimiento de la productividad. Países altamente competitivos como Suiza y Estados Unidos, entre otros, muestran altos niveles de inversión en ciencia, tecnología y dinamismo en la producción de patentes”¹⁵⁰, lo que para el caso de El Salvador, en base a indicadores antes descritos, se observa que no

¹⁴⁹ Para detalle anual véase Anexo N°6.

¹⁵⁰ Alarco, Germán, et. al.; *Competitividad y Desarrollo, Evolución y Perspectivas Recientes*; CENTRUM Católica, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú; Lima, 2011; Editorial Planeta Perú S. A.; P. 30.

ha sido una prioridad. Además, esta leve tendencia positiva probablemente se explique por la presión que la apertura comercial ejerce sobre los agentes económicos, en tanto que aumenta la competencia en el mercado interno, por lo que estos se ven obligados a buscar formas más eficientes de producción, razón por la cual el trabajador podría tener mayores exigencias en el desempeño de su trabajo, que no van acompañados de mejoras en los salarios reales percibidos por estos, situación que se ve reflejada, por una parte, en la menor evolución del índice de ocupados, y por otra, en el estancamiento de la retribución pagada, pues el salario mínimo real no presenta incrementos significativos durante las dos últimas décadas.

Gráfico N° 17: Índice de Ocupación, Producción, Productividad y Salario Mínimo Real en El Salvador, 1990-2012¹⁵¹



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida del BCR, CEPALSTAT, DIGESTYC y Penn World Table 7.1

2.3.3.4 Síntesis, Capacidades Tecnológicas en El Salvador a partir de los años 90.

El Salvador no cuenta con una base disponible sólida, en la cual cimentar un cambio tecnológico exitoso en tanto que el recurso humano, la infraestructura y la complejidad de la demanda no muestran signos favorables para impulsar dicho cambio. Por una parte, si bien es cierto, la alfabetización ha alcanzado un 87.6% del total de la población mayor a 10 años para 2012, la calidad del recurso humano disponible en el país no es suficiente para mejorar la posición su competitiva, pues para la misma fecha la escolaridad

¹⁵¹ Para detalle de datos véase Anexo N°7.

promedio alcanzada fue únicamente de 6.4 años de estudio aprobados; además, los graduados en ciencia y tecnología y los investigadores dedicados a estas mismas áreas, no son significativos respecto a la población. Asimismo, en cuanto a la infraestructura, es el aumento en el uso de internet y líneas telefónicas lo que ha presentado un mayor incremento en comparación al consumo de energía eléctrica, lo que demuestra la terciarización del aparato productivo. De igual forma, la complejidad de la demanda, en cuanto al comportamiento del PIB y PIB per cápita, presenta tasas de crecimiento que muestran una leve mejora en el ingreso de las personas, lo cual probablemente no ha sido suficiente como para transformar la orientación de sus compras a productos de mayor nivel tecnológico, por lo que tampoco ha reorientado la base productiva del país a bienes con mayor incorporación de tecnología.

Aunado a esto, los esfuerzos realizados a fin de generar conocimiento precursor de la innovación en el país han sido insuficientes, como lo demuestran los indicadores de gasto presentados, en cuanto a que se revela como el progreso técnico no es una prioridad nacional bajo el argumento que "la investigación es cara, por lo tanto, la deben realizar los países que tienen dinero para hacerla, y nuestros países lo que deben hacer es utilizar el conocimiento disponible"¹⁵²

Lo anterior se verifica en los resultados obtenidos en materia de patentes, estructura del PIB y la productividad laboral. Respecto al primero, se comprueba la falta de dinamismo que los residentes del país tienen en cuanto a la generación y validación de nuevo conocimiento, siendo los no residentes los que presentan un mayor dinamismo. En cuanto al segundo, es importante resaltar, que en el periodo 1990-2009 la estructura productiva del país no ha presentado cambios importantes, manteniéndose el sector servicios como principal generador de VA; lo cual refuerza lo descrito anteriormente, en cuanto a que no se ha gestado un cambio innovativo en el aparato productivo que conduzca a una transformación con miras a una mejora en la competitividad de los productos salvadoreños. Todo lo anterior, se refleja en el Índice de Productividad Laboral que demuestra como el progreso técnico posee un lugar secundario en el entorno económico nacional.

¹⁵² Directorio de Investigadores en El Salvador; CONACYT; Registro de Investigadores Científicos Nacionales (<http://www.redisal.org.sv/about.php>), Fecha de consulta: 30/08/14.

CAPÍTULO III: ESTRUCTURA, DIVERSIFICACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES SALVADOREÑAS, PERÍODO 1990-2012¹⁵³.

En el presente capítulo se evalúa el comportamiento de la competitividad de las exportaciones en el marco de las medidas de liberalización comercial y el estado de las capacidades y progreso tecnológico existentes en el país en las dos décadas pasadas, viéndose reflejada dicha competitividad tanto en la estructura exportable durante el periodo, así como también el grado de diversificación que éstas presentan. En este sentido, el capítulo se divide en tres apartados principales, iniciando con un análisis de la competitividad de las exportaciones salvadoreñas destinadas al mercado mundial, centroamericano y estadounidense, para lo cual se presenta una comparación del comportamiento competitivo del país respecto las demás economías de Centro América y Estados Unidos; en segundo lugar, se parte de los resultados de competitividad obtenidos en el primer apartado, para realizar un análisis de la estructura de las exportaciones según intensidad tecnológica incorporada en ellas; finalizando con el estudio de la diversificación de las exportaciones salvadoreñas en cuanto a productos exportados, su destino y el número de empresas nacionales encargadas de dicha exportación.

3.1 Competitividad: Posicionamiento y Eficiencia en el Mercado Mundial y Regional, Período 1990-2012.

De acuerdo a la teoría plateada por Fajnzylber, la inserción internacional conducente a mayores niveles de competitividad dista de ser una simple reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, pues esta implica que las políticas de liberalización comercial estén acompañadas por esfuerzos que permitan lograr la incorporación y difusión de progreso técnico en el aparato productivo nacional. En contraste, en El Salvador, los procesos de liberalización implementados con la introducción de los PAE y PEE, si bien es cierto tenían el objetivo de incrementar la participación de las exportaciones en el mercado internacional y así reducir el déficit comercial mediante el aumento en los niveles de éstas, tal cual se describió en el Capítulo II, en la práctica la política comercial de las dos décadas pasadas se centró principalmente en dos medidas: La supresión de barreras arancelarias y no arancelarias, y la firma de tratados comerciales;

¹⁵³ El análisis de la competitividad y demás variables en este apartado se realiza para los años 1994-2012 debido a la disponibilidad histórica de datos de comercio exterior en COMTRADE para el país. Para detalle sobre el cálculo de los indicadores principales aquí utilizados véase Anexo Metodológico N°22.

lo que no fue acompañado con políticas que mejoraran el nivel tecnológico con nuevos productos, mejoras en los procesos productivos o el aumento en las capacidades tecnológicas existentes.

En este contexto, la competitividad de las exportaciones se analiza a través de la “Matriz de Competitividad”, por medio de la cual se pretende estimar la calidad de la inserción internacional de las mercancías salvadoreñas destinadas al exterior, tomando como base tres mercados objetivo: Mundial, centroamericano y estadounidense. Dicha matriz evalúa las exportaciones haciendo un contraste entre el posicionamiento de los grupos de productos pertenecientes a la demanda del mercado objetivo (Dinamismo relativo de un grupo de producto determinado, calificándolo de favorable cuando su crecimiento es mayor que el promedio del total de grupos de productos y viceversa) y la eficiencia de las exportaciones del país que se está analizando en dicho mercado (aumento o disminución de la participación del país en el mercado objetivo en un producto determinado entre el año inicial y el final); en otras palabras, “un país que en promedio aumenta su cuota de mercado se considera eficiente y un país que exporta principalmente rubros considerados dinámicos se dice que está bien posicionado en el mercado”¹⁵⁴.

De este contraste surgen cuatro posibles situaciones de competitividad: La situación óptima es la de las “*Estrellas Nacientes*”, es decir, productos dinámicos de creciente demanda mundial y en que, además, la competitividad del país le ha permitido aumentar su participación de mercado. La siguiente escala está representada por las “*Oportunidades Perdidas*”, es decir, productos dinámicos desde el punto de vista de la demanda mundial pero en los cuales el país no es suficientemente competitivo en relación con el resto del mundo, de manera que su participación de mercado disminuye. El tercer caso es el de las “*Estrellas Menguantes*”, productos que pierden importancia en el mercado mundial (demanda estancada) pero en cuyo comercio se incrementa la participación del país en cuestión. Para un país de tamaño pequeño o mediano el posicionamiento en este tipo de bienes podría ser una estrategia rentable a corto y mediano plazo, aunque no tanto a largo plazo. La cuarta y peor de las situaciones es la de “*Retrocesos*”, que corresponde a los productos estacionarios en el comercio mundial y en los cuales la participación del país disminuye.

La mejora o deterioro en la situación competitiva del país se analiza dividiendo el periodo de estudio en dos sub-períodos: 1994-1999 y 2005-2012, considerando el primero de ellos donde las medidas de

¹⁵⁴ Carbajal, Rocío; *Op. Cit.*P.58.

liberalización comercial se consolidan y se profundizan en la década del 2000 con los acuerdos comerciales, tomándose este último como aquel donde los resultados positivos o negativos de dicha liberalización pueden ser percibidos con mayor claridad.

3.1.1 Competitividad en el mercado mundial.

Una primera aproximación del nivel competitivo de las exportaciones salvadoreñas, se realiza tomando como base la demanda de mercancías a escala mundial, en tanto que se esperaba que el proceso de apertura iniciado en 1989 permitiera insertar a la economía de forma exitosa en el comercio internacional, es decir, aumentar la participación de las exportaciones del país en rubros de mayor dinamismo a nivel mundial.

En dicho mercado, de los 261 grupos de productos¹⁵⁵ exportados de 1994 a 1999, un total de 132 presentaron un comportamiento dinámico, en tanto que su contenido tecnológico en cuanto a diseño y fabricación fue mayor a la de los grupos de productos que permanecieron estancados, es decir los 129 restantes. La dinámica mundial presentó ciertos cambios para el siguiente sub-periodo, 2005-2012, pues los productos estancados superaron a los productos dinámicos, presentándose en el caso de los primeros 147 grupos, ante los 114 que presentaron un dinamismo mayor al promedio.

En este contexto, el comportamiento de las exportaciones salvadoreñas se ve reflejado en el cuadro N°13, donde, partiendo del hecho que la economía aún se encontraba en un proceso de transición del proteccionismo al libre mercado, se observa que el 33.6% de los grupos de productos transados por el sector exportador del país en los diversos mercados a escala mundial representaban Estrellas Nacientes (situación óptima), es decir, aumentó su participación en grupos cuya demanda presentó un comportamiento más dinámico que el promedio; situación que para los años 2005-2012 se deteriora, pues éstas se redujeron a un 18.5%. Esto se reafirma aún más al evaluar la contribución que los grupos de productos en mención realizaron al valor total exportado del país (Ver cuadro N°14), pues se observa que las Estrellas Nacientes pasaron de representar un 27.4% de éste durante el primer sub-período, a únicamente un 5.6% en el siguiente.

¹⁵⁵ Grupos de Productos según la CUCI Rev. 3.

Por otra parte, los Retrocesos, es decir la peor situación competitiva que puede presentar una economía, en el caso salvadoreño para el sub-periodo 1994-1999 representaban un 19.7% de los grupos de productos destinados al mercado mundial y para 2005-2012 esta situación empeora pasando a representar un 29.0%. Lo anterior se comprueba con mayor intensidad al evaluar la evolución en la contribución que este tipo de productos representaba del valor exportado del país, pasando de un modesto valor de 6.0% a una cifra mucho más preocupante de 40.9%, reflejándose un deterioro en materia competitiva en El Salvador a nivel mundial.

Aunado a lo anterior, es importante resaltar el comportamiento de los otros dos cuadrantes de la Matriz de Competitividad. En lo que respecta a las Estrellas Menguantes, es decir, grupos de productos en los que el país aumenta su participación pero que a nivel mundial se encuentran estancados, El Salvador, presentó una leve disminución pasando de 29.7% de grupos de productos en el sub-periodo 1994-1999 a 27.4% en el sub-periodo 2005-2012. Dicha variación es más significativa si se observa su contribución al valor total exportado, pues para el primer sub-periodo ésta asciende a 54.9% y para 2005-2012 se reduce a 29.9%.

En cuanto al cuadrante de Oportunidades Perdidas, es decir, los grupos de productos dinámicos a nivel mundial pero que por el contrario el país ha perdido participación, se observa que para 1994-1999 éstos representaban un 17.0%, y en el sub-periodo 2005-2012 se incrementaron a un 25.1%. Además, su representación en el valor exportado se duplicó, pues pasa de un 11.7% a un 23.6% para el último periodo. Esto indica que se ha desaprovechado la dinámica a nivel mundial para mejorar la situación competitiva del país.

En un primer momento, puede decirse que estas variaciones en conjunto muestran como en El Salvador, luego de la implementación de las políticas de apertura comercial, la competitividad de las exportaciones que participan en el comercio mundial se vio deteriorada, pues tomando como base la dinámica mundial, en cuanto al número de grupo de productos eficientes (aquellos en los que el país aumentó su participación en el comercio en cada sub-periodo, Estrellas Nacientes y Menguantes)) pasan de 167 en el primer sub-periodo a 119 para el siguiente, lo que se corrobora al evaluar el valor exportado, observando que la contribución de éstos en dicho total disminuye drásticamente, pasando de 82.3% en el primer sub-periodo a 35.4% en el siguiente.

Además, al contrastar los productos dinámicos (Estrellas Nacientes y Oportunidades Perdidas) y estancados (Estrellas Menguantes y Retrocesos) entre los dos sub-periodos, se evidencia que la calidad de la inserción internacional del país no ha sido favorable, pues, al evaluarse el número de productos, si bien es cierto, aquellos que presentaron dinamismo en el primer sub-periodo, fueron levemente superiores a los estancados (50.6% y 49.4% respectivamente), esto cambia en el segundo sub-periodo superando los estancados a los productos dinámicos (56.4% y 43.6% respectivamente); y además, al evaluarse su contribución en el valor exportado total, se observa que en ambos periodos la contribución de los grupos de productos se concentró mayormente en aquellos con comportamiento estancado a nivel mundial, con 61.0% para el primer periodo y 70.8% en el siguiente, evidenciándose que el país aparte de estar mal posicionado, presentó una baja participación en el comercio mundial en ambos sub-periodos.

Cuadro N° 13: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas al Mercado Mundial, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)

		1994-1999		2005-2012				
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO				
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	29.73% (77)	Estrellas Nacientes	33.59% (87)	Estrellas Menguante	27.41% (71)	Estrellas Nacientes	18.53% (48)
	Retrocesos	19.69% (51)	Oportunidades Perdidas	16.99% (44)	Retrocesos	28.96% (75)	Oportunidades Perdidas	25.10% (65)

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Cuadro N° 14: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas al Mercado Mundial, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)

		1994-1999		2005-2012				
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO				
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	54.92%	Estrellas Nacientes	27.39%	Estrellas Menguante	29.89%	Estrellas Nacientes	5.55%
	Retrocesos	6.03%	Oportunidades Perdidas	11.66%	Retrocesos	40.92%	Oportunidades Perdidas	23.64%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Sin embargo, para un análisis más completo de la competitividad de las exportaciones del país, es necesario que se realice en comparación con la de los principales socios comerciales, como se muestra a continuación.

En general, los países centroamericanos mostraron una modesta participación en el comercio mundial (Véase cuadro N°15), pues cada uno de ellos no representa al menos el 0.1% de la demanda, en contraste a Estados Unidos que mostró cuotas entre el 8.5% y 12.5% durante el periodo en estudio.

Cuadro N° 15: Cuota de Mercado de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses en la Demanda Mundial, 1994-2012 (En porcentajes)¹⁵⁶

	Primer Sub-Período		Segundo Sub-Período	
	94-96	97-99	05-07	10-12
ESA	0.0199	0.0230	0.0307	0.0299
GTM	0.0385	0.0449	0.0424	0.0568
HND	0.0182	0.0250	0.0153	0.0224
NIC	0.0107	0.0105	0.0077	0.0135
CRA	0.0542	0.0932	0.0640	0.0603
USA	12.1012	12.5358	8.5094	8.5060

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

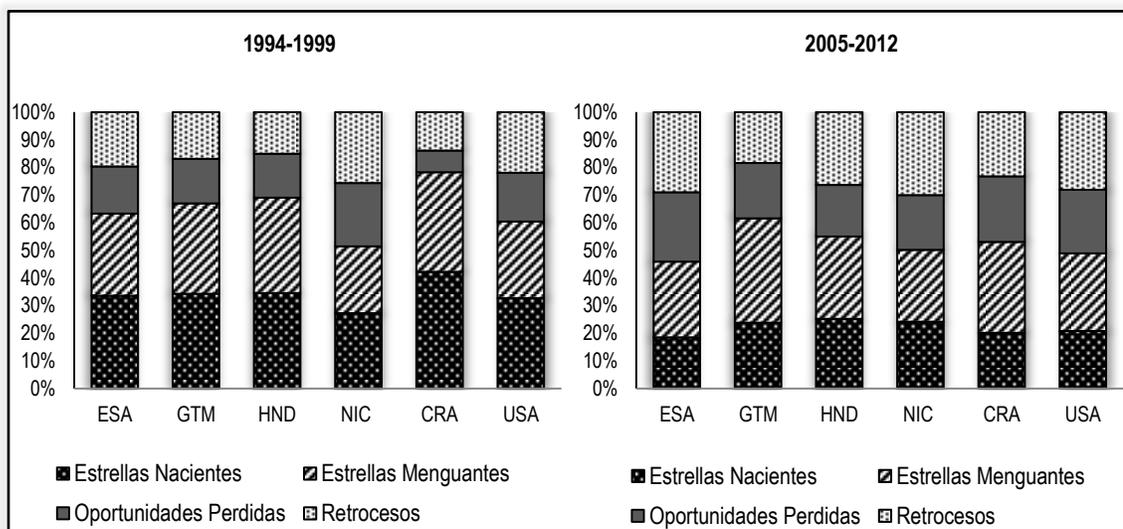
En el sub-periodo comprendido de 1994-1999 se observa como Nicaragua es el único de los países en estudio que no incrementó su cuota de mercado, en contraposición a Costa Rica que presentó una mayor tasa de crecimiento en su cuota (72.0%), por su parte, las demás economías presentaron un crecimiento más modesto en los años de comparación. Reflejo de esto es la composición de la competitividad de las exportaciones de dichos países, mostrada en los gráficos N°18 y N°19; observándose que en cuanto al número de grupo de productos, Nicaragua es el país que presentó un menor porcentaje de Estrellas Nacientes (27.3%), es decir, fue quien menos aumentó su participación en rubros dinámicos a nivel mundial, en contraste a Costa Rica quien tuvo un mayor porcentaje de grupos en esta clasificación (42.3%), oscilando los demás países entre el 32.0% y 35.0%. Esta situación se reafirma al evaluar la contribución que estos grupos realizaron al valor total exportado en cada uno de los países, observando que en Nicaragua únicamente representaron el 14.2%, siendo Costa Rica donde dichos grupos realizaron una contribución más significativa representando el 53.4% del valor total exportado, con la excepción de Estados Unidos que a pesar de no sobresalir a nivel de grupos, lo que estos representaron de lo exportado alcanzó el 50.5%, oscilando los demás países entre el 25.0% y 27.4%. Además, en todos los

¹⁵⁶ Se retoman las divisiones de trienios establecidas en la construcción de las matrices de competitividad. Para mayor detalle de los datos utilizados en su cálculo véase Anexo N°8.

casos las Estrellas Nacientes superan a la situación de Retrocesos, tanto a nivel de grupos de productos así como del valor de las exportaciones que estos representan.

La cuota de mercado mundial de los países para el segundo sub-periodo, a diferencia de la descripción anterior, refleja como Nicaragua es el país que mostró un significativo incremento en la demanda mundial (75.2%) y fue la economía costarricense la que presentó la mayor disminución en su cuota de mercado, seguido por El Salvador y Estados Unidos. Esta pérdida en la participación mundial de los países ya mencionados, se reafirma al evaluar su comportamiento competitivo en dicho sub-periodo, principalmente al analizar el valor exportado que presentan en cada cuadrante de la Matriz de Competitividad, pues, si bien es cierto, a nivel de grupo de productos se observa en todos los países una disminución en su posición competitiva (disminuyendo sus Estrellas Nacientes y aumentando los Retrocesos), el valor que estos representan en sus exportaciones totales, para el caso de Guatemala, Honduras y Nicaragua, se incrementó, oscilando entre el 47.0% y 79.0%, superando por mucho el porcentaje que representaron los Retrocesos dentro de sus valores exportados. Por el contrario, El Salvador es el que más redujo su valor exportado perteneciente a Estrellas Nacientes (de 27.4% a 5.6%), presentando un mayor porcentaje en Retrocesos, seguido por Costa Rica y Estados Unidos.

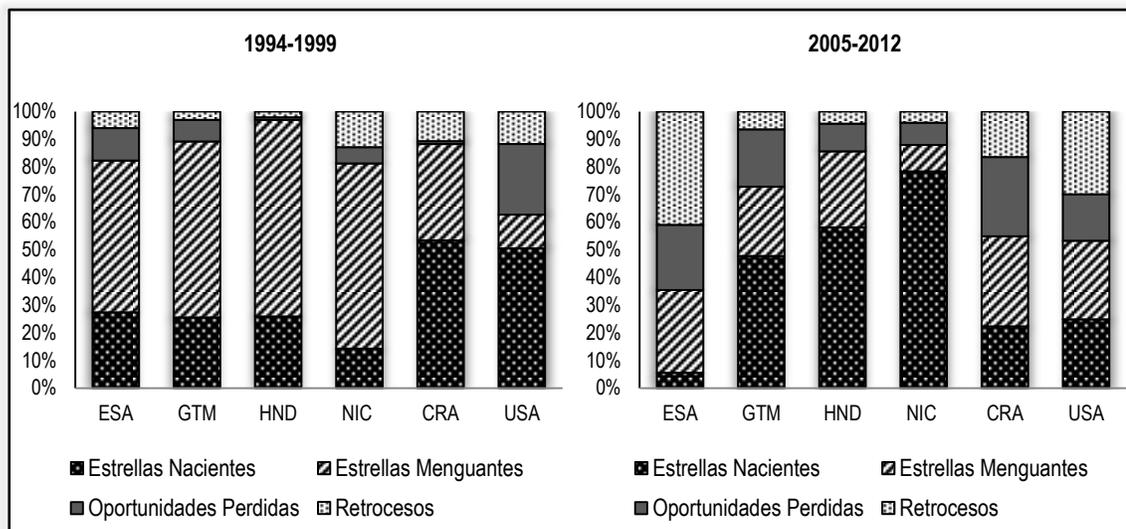
Gráfico N° 18: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses al Mundo, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)¹⁵⁷



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

¹⁵⁷ Para detalle de datos véase Anexo N°9.

Gráfico N° 19: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses al Mundo, 1994-2012, (según porcentaje del valor exportado)¹⁵⁸



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

En resumen, puede decirse que a nivel mundial El Salvador no ha mostrado un buen desempeño competitivo, por el contrario, al compararse con sus principales socios comerciales se demuestra como éste ha presentado un deterioro significativo. Si bien es cierto, todas las economías disminuyeron su eficiencia (Estrellas Nacientes y Menguantes) tanto en el número de productos como el valor que este representa en las exportaciones, El Salvador es el país en el cual más se acentuó dicha disminución. Además, al evaluar la actividad de los países en los grupos de productos estancados (Estrellas Menguantes y Retrocesos) y dinámicos (Estrellas Nacientes y Oportunidades Perdidas) a nivel mundial, la economía salvadoreña pasó de ser el tercer país que más participaba en rubros dinámicos en el primer sub-periodo, a ser el último, en comparación a sus principales socios comerciales.

3.1.2 Competitividad en el mercado centroamericano.

Para analizar el comportamiento competitivo de las exportaciones salvadoreñas en cuanto a sus principales socios comerciales, en un primer momento se estudia su desempeño en la región centroamericana, cuyos resultados se describen en este apartado. En dicho mercado, de los 260 grupos de productos exportados de 1994 a 1999, un total de 70 presentaron un comportamiento dinámico,

¹⁵⁸ Para detalle de datos véase Anexo N°10.

considerándose los 190 restantes como estancados. No obstante, para el siguiente sub-periodo 2005-2012, el comercio centroamericano presentó un mayor número de grupos de productos dinámicos, siendo estos 49 más que el sub-periodo anterior, disminuyendo los estancados a 141 grupos.

En este marco, las exportaciones salvadoreñas parecen, en un primer momento, haber mejorado su posición competitiva (situación que a nivel relativo cambia, al realizar una comparación con el comportamiento competitivo de los principales socios comerciales), en tanto que, se pasó de tener un 8.6% de grupos de productos en situación de Estrellas Nacientes en 1994-1999 a un 19.8% para el siguiente sub-periodo (Véase cuadro N°16); comportamiento que también se observa en cuanto a la contribución hecha por dichos grupos al valor exportado total del país (Véase cuadro N°17), pues de un 5.0% en el primer sub-periodo, se pasa a un 25.9% para 2005-2012.

De igual forma, la mejora competitiva en mención se ve reflejada en la reducción de los Retrocesos, tanto para el número de grupos de productos como para el valor que estos representan de las exportaciones, pues en el caso de los primeros, éstos disminuyen sensiblemente de un 30.7% a un 30.0%, viéndose esta disminución con mayor magnitud en cuanto a la contribución de dichos grupos en las exportaciones, pues pasan de 45.1% a 20.4%, de un sub-periodo a otro.

Además, al analizar las Estrellas Menguantes, se observa que en cuanto al número de grupos de productos, el país disminuyó su vulnerabilidad, pues pasó de 42.0% en el primer sub-periodo a un 24.1% en el segundo, comportamiento que también se reflejó en la contribución de dichos grupos al valor total exportado, disminuyendo de 37.0% a 27.7%, en cada sub-periodo respectivamente.

Por otra parte, los grupos de productos en situación de Oportunidades Perdidas, pasaron de 18.7% en 1994-1999 a un 26.1% en el segundo sub-periodo, observando que su contribución al valor total exportado sigue el mismo comportamiento, pues pasó de 12.9% a un 26.0% de un sub-periodo a otro respectivamente. Es importante mencionar que ésta situación, es similar a la presentada por la economía salvadoreña en el mercado mundial, es decir, en ambas dimensiones se ha desaprovechado la dinámica existente para mejorar la situación competitiva del país.

Aparentemente, El Salvador, luego de la liberalización comercial, mejoró su desempeño en la región, pues presentó una mayor eficiencia (Estrellas Nacientes y Menguantes) en el segundo sub-periodo de estudio,

si se evalúa la contribución que éstos hicieron al valor total exportado, pasando de 42.0% a un 53.6%. Sin embargo, es de notar que en cuanto al número de grupo de productos, éstos disminuyeron de 50.6% a 44.0%, comportamiento que podría reflejar una mayor concentración en cuanto los productos exportados hacia la región centroamericana. De igual forma, al contrastar los productos dinámicos (Estrellas Nacientes y Oportunidades Perdidas) y estancados (Estrellas Menguantes y Retrocesos) entre los dos sub-periodos, el país logró tener un mejor posicionamiento, en cuanto que, obtuvo incrementos significativos tanto a nivel de número de grupos de productos, así como también de su contribución al valor total exportado, pasando en el primer caso de un 27.2% a un 45.9%, y de 18.0% a un 51.9% respecto a su contribución, de un sub-periodo a otro.

Cuadro N° 16: Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)

		1994-1999		2005-2012				
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO				
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	42.02% (108)	Estrellas Nacientes	8.56% (22)	Estrellas Menguante	24.12% (62)	Estrellas Nacientes	19.84% (51)
	Retrocesos	30.74% (79)	Oportunidades Perdidas	18.68% (48)	Retrocesos	29.96% (77)	Oportunidades Perdidas	26.07% (67)

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Cuadro N° 17: Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)

		1994-1999		2005-2012				
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO				
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	36.99%	Estrellas Nacientes	5.04%	Estrellas Menguante	27.68%	Estrellas Nacientes	25.91%
	Retrocesos	45.06%	Oportunidades Perdidas	12.91%	Retrocesos	20.41%	Oportunidades Perdidas	26.01%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Sin embargo, al contrastar el comportamiento positivo de la competitividad de las exportaciones de El Salvador en el mercado regional, con el de sus principales socios comerciales, su situación dista de ser la mejor, pues, al analizar en un primer momento la participación de cada país en la demanda de centroamérica (Cuadro N°18) , se observa que ninguno de éstos representa siquiera el 5% de dicha demanda, en contraste con la participación de Estados Unidos, que osciló entre el 37.2% y 51.7%; presentando El Salvador una participación promedio de 3.5% en todo el periodo.

Cuadro N° 18: Cuota de Mercado de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses en la Demanda Centroamericana, 1994-2012 (En porcentajes)¹⁵⁹

	Primer Sub-periodo		Segundo Sub-periodo	
	94-96	97-99	05-07	10-12
ESA	3.5721	3.5625	3.2977	3.3640
GTM	4.7249	4.3519	3.9603	4.8233
HND	0.6539	1.4948	0.9667	1.2957
NIC	0.7933	0.7657	0.7127	0.8806
CRA	2.9876	3.8931	2.4091	2.6366
USA	51.7443	47.6279	37.2325	38.3462

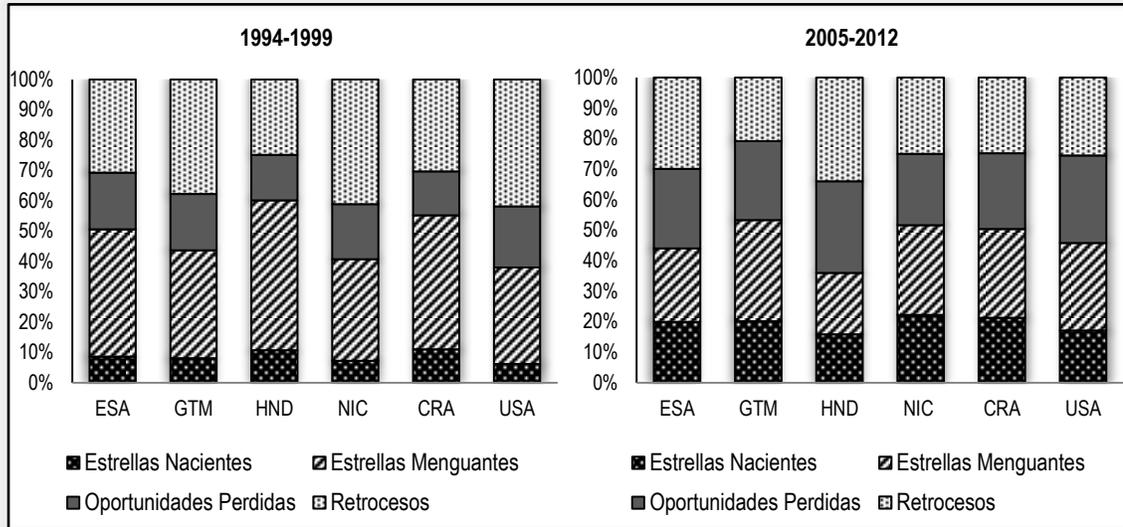
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

En el sub-periodo comprendido de 1994 a 1999 se observa que El Salvador se encuentra entre los cuatro países que disminuyeron su participación, siendo Estados Unidos quien tuvo una mayor disminución (variación de -8.0%), situándose Honduras como el país que más creció (128.6%). Además, al evaluar la composición de la competitividad de las exportaciones de dichos países (Gráficos N°20 y N°21), se observa que Honduras es el país con mayor porcentaje de Estrellas Nacientes en cuanto al valor que estas representan de las exportaciones, con un 31.1% (10.7% del número de grupo de productos), en contraposición con Estados Unidos que presentó únicamente un 4.6% en dicho cuadrante (6.2% de grupos), siendo seguido por El Salvador con un 5.0% (8.6% de grupos). Además, se observa como los países presentaron un porcentaje del valor exportado mayor en los Retrocesos que en las Estrellas Nacientes, a excepción de Honduras y Costa Rica.

¹⁵⁹ Para mayor detalle de los datos utilizados en su cálculo véase Anexo N°11.

Para el siguiente sub-período, la situación del país se ve deteriorada, pues a pesar de haber mostrado un incremento en su cuota de mercado en la demanda centroamericana, en comparación con los países en estudio esa mejora fue de menor magnitud (variación de 2.0%), siendo nuevamente Honduras el país con mayor crecimiento en la región (34.0%). De igual forma, como se describió anteriormente, El Salvador mejoró la competitividad de sus exportaciones, sin embargo, al compararse con las otras economías centroamericanas y Estados Unidos, se puede observar como dicha mejora no fue suficiente para superar a ninguno de los países referidos, si se evalúa la contribución que los grupos de productos situados como Estrellas Nacientes hicieron al valor total exportado. En este sentido, es Honduras quien presenta un mayor porcentaje de valor de sus exportaciones en situación óptima con un 57.5% (15.8% de grupos de productos), siendo El Salvador el país con el menor porcentaje de sus exportaciones en dicho cuadrante, con un 25.9% (19.8% de grupos). Además, éste se mantiene dentro de aquellos que más porcentaje de Retrocesos presentan en su matriz competitiva en ambos sub-períodos.

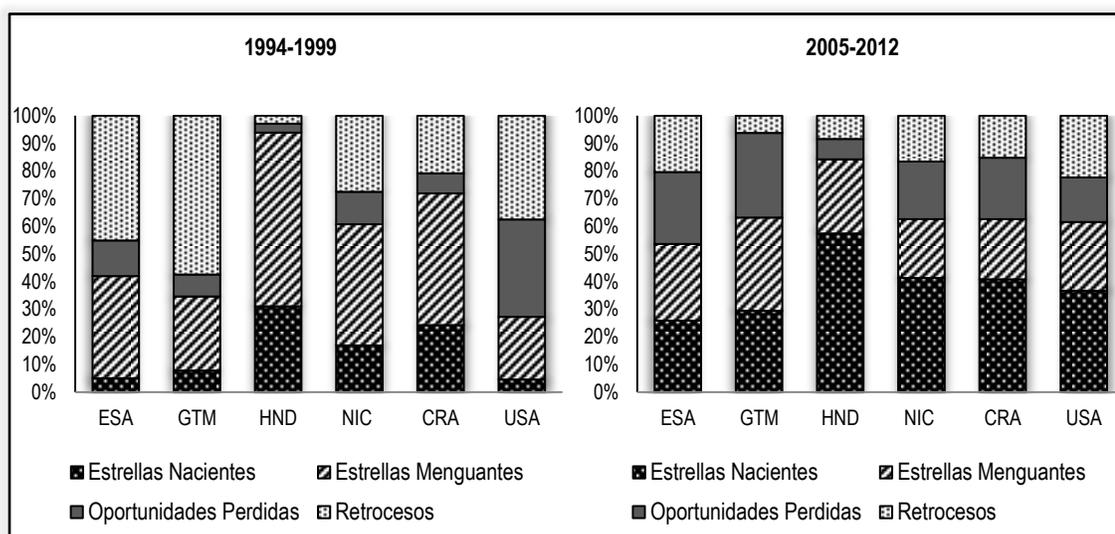
Gráfico N° 20: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses Hacia Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)¹⁶⁰



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

¹⁶⁰ Para detalle de datos véase Anexo N°12.

Gráfico N° 21: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas y Estadounidenses a Centroamérica, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)¹⁶¹



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Es de resaltar que, a pesar de presentar Estados Unidos un comportamiento decreciente en su participación en la demanda centroamericana, sigue siendo la economía que satisface la mayor parte de ésta, pues si se toma la participación promedio del periodo de Centroamérica (2.6%) y la participación promedio estadounidense (43.7%), se comprueba que su cuota de mercado es 17 veces mayor. Además, fue el país que mejoró en mayor medida su situación competitiva, pues pasó de tener 4.6% del valor de sus exportaciones en situación óptima, a 36.8%, es decir, fue 8 veces mayor para el segundo sub-periodo.

Por tanto, puede decirse que, al igual que en el mercado mundial, El Salvador en comparación con sus homólogos centroamericanos y Estados Unidos, vio deteriorada su posición competitiva, pues, en cuanto a la eficiencia (Estrellas Nacientes y Menguantes), fue el segundo país que más disminuyó su cuota en la demanda centroamericana. Respecto a los grupos de productos estancados (Estrellas Menguantes y Retrocesos) y dinámicos (Estrellas Nacientes y Oportunidades Perdidas), si bien es cierto, todas las economías incrementaron su participación en grupos dinámicos, El Salvador fue el que menor porcentaje presentó para el último sub-periodo.

¹⁶¹ Para detalle de datos véase Anexo N°13.

3.1.3 Competitividad en el mercado estadounidense.

Como tercer mercado objetivo se analiza la demanda estadounidense, cuyo comercio estuvo conformado por 260 grupos de productos para el periodo de análisis, de los cuales, para el primer sub-período, 117 presentaron un comportamiento dinámico, mientras que 143 se mantuvieron estancados. Para 2005-2012 esa demanda mostró una leve mejora, pues los grupos dinámicos aumentaron a 121, quedando 139 con un comportamiento menos dinámico que el promedio, es decir, estancados.

Teniendo en cuenta dicha situación, se observa como las exportaciones salvadoreñas, en un primer momento, parecen haber mejorado la calidad de su inserción en el mercado estadounidense (Cuadro N°19 y N°20), pues si bien es cierto, en cuanto al número de grupos de productos, las Estrellas Nacientes mostraron una disminución, pasando de un 23.3% a un 19.8%, en cuanto a su contribución al valor total de las exportaciones se puede apreciar una mejora, en tanto que pasó de 16.3% a un 22.3% de Estrellas Nacientes, comportamiento que podría reflejar un proceso de concentración de los grupos de productos.

Respecto a los Retrocesos, se observa una notable disminución, tanto en el número de grupo de productos como su contribución al valor total exportado, pues en cuanto a lo primero, estos disminuyeron de un 34.1% a un 28.0%, y pasaron de un 13.0% a un 3.8% respecto a su contribución, de un sub-período a otro respectivamente, lo cual en conjunto con el comportamiento de las Estrellas Nacientes podría reflejar una mejora competitiva para la economía salvadoreña, pero es importante identificar qué tipo de productos explican dicha mejora, análisis que se presenta en el apartado 3.2.3.

Por otra parte, se observa como la situación de vulnerabilidad (Estrellas Menguantes) tendió a incrementarse, pues en cuanto al número de grupo de productos, estos pasan de un 18.5% en el primer sub-período a un 24.6% para el siguiente, lo que se reafirma al analizar la contribución de dichos productos al valor exportado, pues a pesar que no es un aumento significativo, éste se mantiene bastante alto, pasando de 55.3% a 57.0% de un sub-periodo a otro.

De igual forma, al analizar los grupos de productos en los cuales el país no logró aprovechar la dinámica del mercado estadounidense, se observa similar comportamiento al cuadrante antes mencionado, con un leve crecimiento tanto en el número de grupos de productos como en su contribución al valor exportado, pasando en el primer caso de 24.1% a 27.6%, y de 15.3% a 16.8% en cuanto a su contribución.

Cuadro N° 19: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Estados Unidos, 1994-2012
(según porcentaje del número de grupo de productos)

		1994-1999		2005-2012	
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO	
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	18.53 (43)	Estrellas Nacientes	23.28 (54)	
	Retrocesos	34.05 (79)	Oportunidades Perdidas	24.14 (56)	
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	24.57 (57)	Estrellas Nacientes	19.83 (46)	
	Retrocesos	28.02 (65)	Oportunidades Perdidas	27.59 (64)	

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Cuadro N° 20: Matriz de Competitividad de las Exportaciones Salvadoreñas a Estados Unidos, 1994-2012
(según porcentaje del valor exportado)

		1994-1999		2005-2012	
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO	
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	55.32	Estrellas Nacientes	16.30	
	Retrocesos	13.07	Oportunidades Perdidas	15.31	
EFICIENCIA	Estrellas Menguante	57.04	Estrellas Nacientes	22.34	
	Retrocesos	3.81	Oportunidades Perdidas	16.81	

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Estos resultados, en un primer momento, indican que luego del proceso de liberalización, la actividad comercial del país en el mercado estadounidense presentó una leve mejora, pues al analizar su eficiencia se observa como en general un mayor número de grupos de productos lograron aumentar su cuota, pasando de 41.8% a 44.4% de dichos grupos, lo que en cuanto a su contribución tiene igual comportamiento, pasando de 71.6% a 79.4%; sin embargo, es importante resaltar que dicha eficiencia se concentra mayormente en grupos estancados en el mercado. Además, respecto a los grupos dinámicos y estancados, se observa como en cuanto al número de grupo de productos, estos se mantienen, representando 47.4% y 52.5% respectivamente en cada sub-periodo; no obstante, su contribución al valor total exportado presentó una leve mejora, pasando de 31.6% a 39.1% de un sub-periodo a otro, siendo la participación de los grupos de productos estancados los que mantienen un mayor peso en el comercio del país.

Pese a este comportamiento, al realizar el análisis comparativo de los países centroamericanos, se observa como ninguno de estos alcanza siquiera el 0.5% de la demanda estadounidense (Cuadro N°21), siendo Nicaragua el país que presentó la menor participación promedio para el periodo con un 0.03%, seguido por Honduras y El Salvador (con cifras similares de participación entre sí) con un promedio aproximado de 0.06%, situándose a la cabeza Costa Rica, con una participación promedio de 0.18%, seguido por Guatemala con un 0.12%.

Cuadro N° 21: Cuota de Mercado de las Exportaciones Centroamericanas en la Demanda Estadounidense, 1994-2012 (En porcentajes)¹⁶².

	Primer Sub-periodo		Segundo Sub-periodo	
	94-96	97-99	05-07	10-12
ESA	0.0243	0.0268	0.1028	0.1084
GTM	0.0806	0.0871	0.1170	0.1777
HND	0.0578	0.0858	0.0449	0.0699
NIC	0.0290	0.0241	0.0182	0.0518
CRA	0.1350	0.2502	0.1660	0.1768

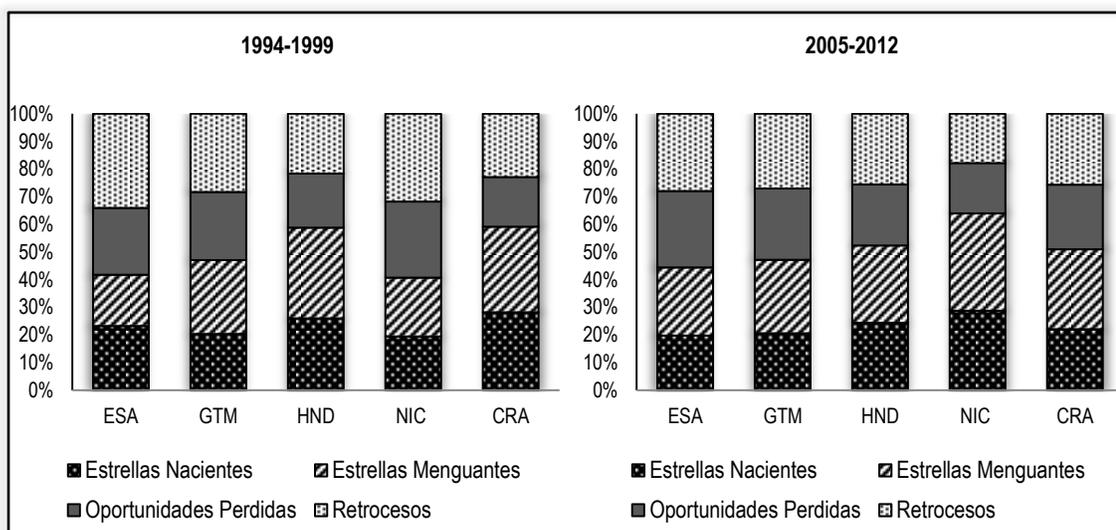
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Para el primer sub-periodo, si bien es cierto, El Salvador es el tercer país que más aumentó su participación en la demanda estadounidense, dicho aumento estuvo muy por debajo de Honduras y Costa Rica, presentando tasas de crecimiento de 10.4%, 48.5% y 85.3% respectivamente. Además, al evaluar la composición de la Matriz de Competitividad de las exportaciones de dichos países (Gráfico N°22 y N°23), se observa que la economía salvadoreña, fue la segunda que menor porcentaje de valor exportado presentó en situación óptima, con un 16.3% (23.3% del número de grupo de productos), siendo Guatemala el que menor porcentaje presentó en dicha situación con 11.0% (20.3% de grupos), en contraposición a Nicaragua que fue el país que tuvo una mayor contribución en sus exportaciones proveniente de Estrellas Nacientes, con 19.2% (19.5% de grupos), seguido por Costa Rica y Honduras, con 18.4%. Sin embargo, es de notar que, en cuanto al valor, El Salvador es el único país en el cual las Estrellas Nacientes superaron levemente a los Retrocesos.

¹⁶² Para mayor detalle de los datos utilizados en su cálculo véase Anexo N°14.

En el sub-período 2005-2012, El Salvador incrementó significativamente su cuota de mercado respecto al sub-período anterior, pero fue el país con menor tasa de crecimiento en dicha participación a lo largo del segundo sub-período (5.5% de variación), siendo Nicaragua el país con mayor tasa de crecimiento en su participación en la demanda estadounidense (184.7%). Además, la composición competitiva del país mejoró de un sub-período a otro como se mencionó anteriormente, sin embargo, esta mejora es superada por sus socios comerciales, pues Nicaragua presentó un 48.3% de su valor exportado en Estrellas Nacientes (28.8% de grupos de productos), en contraste con El Salvador que fue quien menos porcentaje del valor exportado presentó en situación óptima, con un 22.3% (19.8% de grupos). Asimismo, el país se situó dentro de aquellos con mayor porcentaje de Retrocesos, tanto en el número de grupos de productos como en su contribución a la exportación.

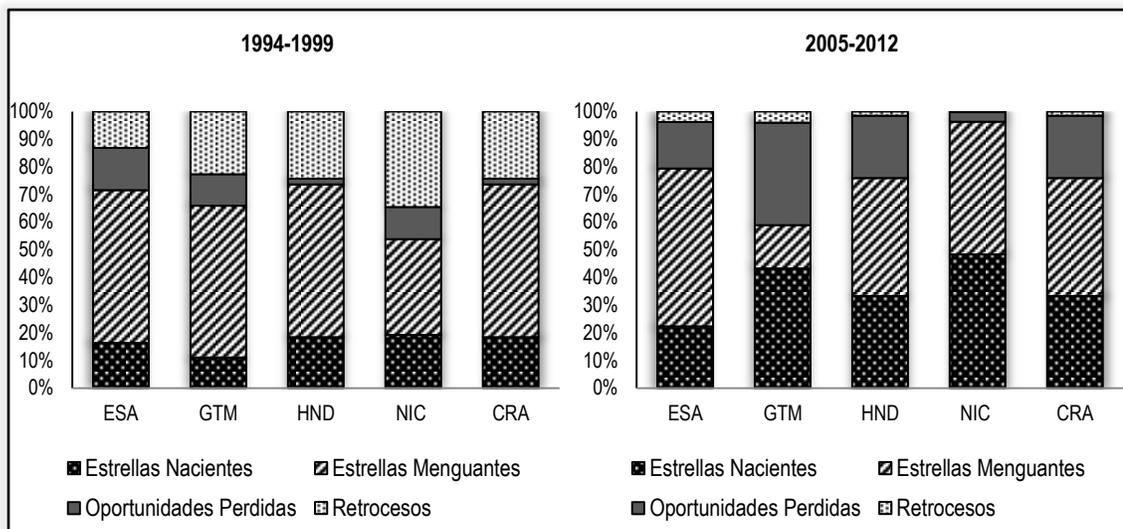
Gráfico N° 22: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas Hacia Estados Unidos, 1994-2012 (según porcentaje del número de grupo de productos)¹⁶³.



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

¹⁶³ Para detalle de datos véase Anexo N°15.

Gráfico N° 23: Competitividad de las Exportaciones Centroamericanas Hacia Estados Unidos, 1994-2012
(según porcentaje del valor exportado)¹⁶⁴.



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

En general, El Salvador, respecto a sus vecinos centroamericanos, fue el tercer país que más incrementó la eficiencia (Estrellas Nacientes y Menguantes) en su comercio hacia el mercado estadounidense al evaluar el valor exportado, pero se situó muy por debajo de Nicaragua cuyo incremento fue 6 veces mayor. Además, todos los países se posicionaron en grupos de productos más dinámicos (Estrellas Nacientes y Oportunidades Perdidas), al contrario de El Salvador que fue el que menos creció en cuanto a su valor exportado en dichos productos, siendo el único que se mantuvo con más del 50.0% de sus exportaciones en grupos de productos estancados (Estrellas Menguantes y Retrocesos).

3.2 Estructura de las Exportaciones Destinadas al Mercado Mundial y Regional, Según Intensidad Tecnológica Incorporada, Período 1990-2012.

De acuerdo con la teoría, una mejora real y sostenida de la competitividad de las exportaciones, debe basarse fundamentalmente en la incorporación de progreso tecnológico para alcanzar una “competitividad auténtica”, y no en el deterioro de los salarios reales y los recursos naturales, que llevaría a una “competitividad espuria”. A este efecto, el análisis de dicho progreso se realiza partiendo de los resultados obtenidos en el acápite anterior, describiendo en un primer momento la clasificación según Intensidad

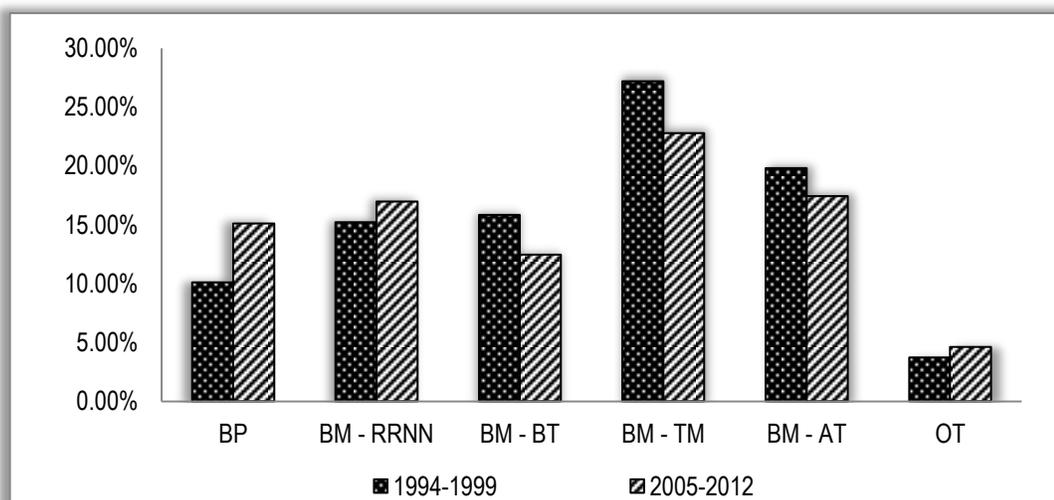
¹⁶⁴ Para detalle de datos véase Anexo N°16.

Tecnológica Incorporada (CIIT) de las exportaciones totales de El Salvador, para luego realizar dicho análisis según estrella de la Matriz de Competitividad, tanto en el mercado mundial, regional y estadounidense, considerando como reflejo de la posición competitiva alcanzada el tipo de producto exportado por el país.

3.2.1 Competitividad Internacional y Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas en el Mercado Mundial.

La estructura de la demanda mundial ha presentado ciertos cambios en cuanto a la intensidad tecnológica incorporada en los productos (Gráfico N°24), observándose como los bienes primarios (BP) y las manufacturas basadas en Recursos Naturales (BM-RRNN) han ganado cierta importancia en este mercado, pasando de 10.1% a 15.1% y de 15.2% a 17.0%, respectivamente, en contraste, a las manufacturas basadas en baja (BM-BT), media (BM-TM) y alta tecnología (BM-AT) que presentaron una sensible disminución de 62.8% a 52.6%; sin embargo, a pesar de dicho comportamiento, estos productos, los cuales se consideran intensivos en tecnología, siguen siendo los más importantes en la demanda mundial.

Gráfico N° 24: Estructura de la Demanda Mundial Según CIIT, 1994-2012 (En porcentajes)



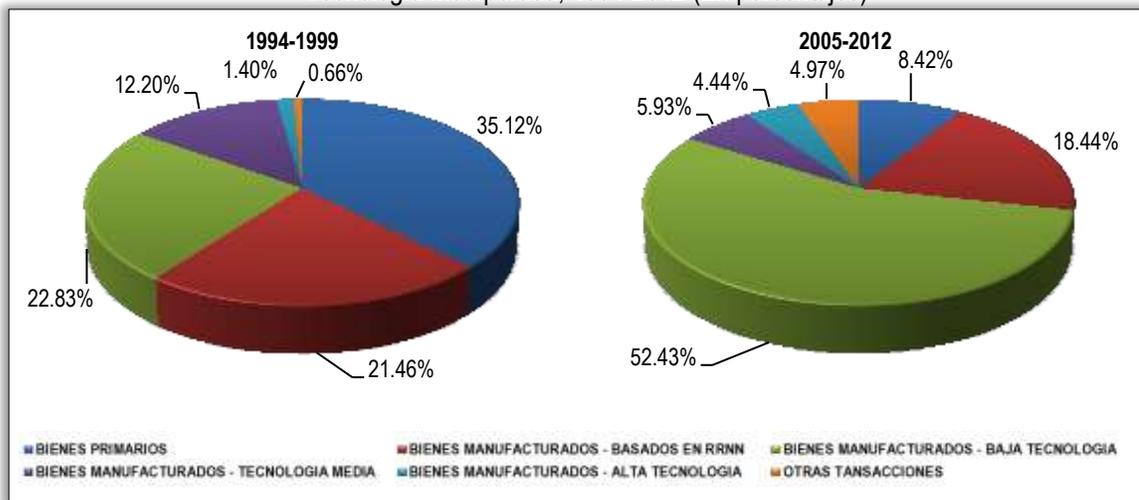
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

En este contexto, se presenta la estructura según CIIT de las exportaciones totales que El Salvador realizó hacia el mundo durante el periodo de estudio (Gráfico N°25), observando una clara

reestructuración de la actividad exportadora, pues para el primer sub-período los bienes destinados al exterior estuvieron constituidos en su mayor parte por bienes primarios, bienes manufacturados basados en recursos naturales y de baja intensidad tecnológica, con 35.1%, 21.5% y 22.8% respectivamente.

Para el sub-período 2005-2012, la estructura exportable salvadoreña pasó a depender sustancialmente de manufacturas de baja intensidad tecnológica (52.4%), manteniendo un importante porcentaje los bienes manufacturados basados en RRNN (18.4%), disminuyendo notoriamente los bienes primarios (8.4%) y presentando un leve incremento las manufacturas con alta tecnología (4.4%).

Gráfico N° 25: Clasificación de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia el Mundo Según Intensidad Tecnología Incorporada, 1994-2012 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Al tomar de base, el resultado competitivo del país en el mercado mundial, presentado en el apartado 3.1.1, y clasificarlo según CIIT (Cuadro N°22), se identifica en qué tipo de bienes se ve reflejada la evolución competitiva de éste. De esta forma, los resultados muestran que las exportaciones manufactureras pasaron de representar un 58.0% a 81.2%, observándose una significativa disminución en el peso de las exportaciones de bienes primarios sobre el valor total exportado. Sin embargo, a pesar que esto podría ser interpretado como una mejora competitiva, es de resaltar que dicho desplazamiento se dio principalmente hacia BM de baja tecnología, lo cual podría explicar el deterioro en la posición competitiva del país, en tanto que este tipo de productos se situaron como Retrocesos y representaron aproximadamente el 30.0% del valor exportado total.

Además, la categoría BM-BT se asocia principalmente a la maquila, la cual se considera como exportaciones de carácter débil que no contribuyen a lograr una auténtica competitividad, puesto que por lo general este tipo de inversiones se basa en economías de localización según costos de producción, mano de obra, y transporte¹⁶⁵. En este sentido, es de notar que en El Salvador la maquila textil ganó importancia en el periodo de estudio, pues pasó de representar aproximadamente el 11.0% del valor total exportado en el primer sub-periodo, a representar aproximadamente un 41.0% de dicho valor para el segundo; comportamiento que puede observarse en el cuadro N°23, donde la mayor parte de grupos de productos de éste tipo, se ubican en cuadrantes de bajo dinamismo y/o en los cuales el país no ha sido eficiente.

Por otra parte, es de resaltar que las otras dos categorías de la CIIT que mostraron mayor peso dentro de las exportaciones totales de El Salvador para el segundo sub-periodo, fueron los BP y los BM-RRNN con un 8.4% y un 18.4% respectivamente. Estos se colocaron en su mayor parte como Oportunidades Perdidas para el país, es decir, no se logró aprovechar la dinámica que tuvieron esas categorías en la demanda mundial.

Cuadro N° 22: Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia el Mundo Según Valor Exportado, En Base a Matriz de Competitividad e Intensidad Tecnológica, 1994-2012 (En porcentajes¹).

CLASIFICACION	E. Naciente		E. Menguante		O. Perdida		Retroceso		Sub-total 94-99	Sub-total 05-12
	94-99	05-12	94-99	05-12	94-99	05-12	94-99	05-12		
Bienes primarios	0.97	0.68	30.59	0.35	0.05	7.17	3.51	0.23	35.12	8.42
BM - basados en RRNN	4.77	1.55	15.53	4.35	0.85	10.29	0.31	2.26	21.46	18.44
BM - baja tecnología	10.71	0.09	5.81	18.80	4.64	3.80	1.68	29.75	22.83	52.43
BM - tecnología media	8.40	1.11	2.10	2.11	1.68	2.21	0.02	0.50	12.20	5.93
BM - alta tecnología	1.31	0.08	0.09	0.17	0.00	0.09	0.00	4.10	1.40	4.44
Otras transacciones	0.65	1.59	0.01	3.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.66	4.97
Sub-total	27.39	5.55	54.92	29.89	11.66	23.64	6.03	40.92		

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

¹ La suma de los porcentajes de sub-totales totales podrían no sumar 100% debido a que existe valor exportado en ciertos códigos de grupos de productos que no están clasificados según CIIT.

¹⁶⁵ CEPAL; Intensidad Tecnológica del comercio de Centroamérica y la Republica Dominicana; México, Diciembre, 2003; Naciones Unidas; Pp.48-49.

Cuadro N° 23: 5 Principales Grupos de Productos Exportados de El Salvador al Mundo, por Cuadrante de Matriz de Competitividad, 1994-2012.

COMPETITIVIDAD	1994-1999				2005-2012			
	COD.	%-PTC ¹	%-PTE ²	DESCRIPCIÓN	COD.	%-PTC ¹	%-PTE ²	DESCRIPCIÓN
ESTRELLA NACIENTE	554	12.85	3.52	Jabón y preparados para limpiar y pulir...	971	28.68	1.59	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados)
	098	10.34	2.83	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	582	16.69	0.93	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos
	658	6.48	1.77	Artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles, n.e.p.	282	7.48	0.42	Desperdicios y desechos ferrosos (chatarra); lingotes refundidos de hierro o acero
	553	5.94	1.63	Productos de perfumería, cosméticos o preparados de tocador (excepto jabones)	046	5.50	0.31	Sémola y harina de trigo y harina de morcajo o tranquillón
	893	5.19	1.42	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	278	5.24	0.29	Otros minerales en bruto
ESTRELLA MENGUANTE	071	52.47	28.82	Café y sucedáneos del café	846	14.46	4.32	Accesorios de vestir de tela, sean o no de punto o ganchillo (excepto los accesorios para bebés)
	061	9.56	5.25	Azúcares, melaza y miel	893	13.46	4.02	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos
	334	6.96	3.82	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos...	642	12.19	3.64	Artículos de papel o cartón.
	651	4.07	2.24	Hilados de fibra textil	931	8.01	2.39	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza
	048	3.78	2.08	Preparados de cereales y preparados de harina...	111	6.07	1.81	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.
OPORTUNIDAD PERDIDA	642	35.09	4.09	Artículos de papel o cartón.	071	27.35	6.46	Café y sucedáneos del café
	542	34.31	4.00	Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	844	12.94	3.06	Abrigos, capas, chaquetas, trajes, etc. para mujeres...
	775	7.46	0.87	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos, n.e.p.	334	11.76	2.78	Aceites de petróleo y de minerales bituminosos...
	533	5.46	0.64	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos	048	11.36	2.69	Preparados de cereales y preparados de harina...
	062	5.22	0.61	Artículos de confitería preparados con azúcar	061	9.92	2.35	Azúcares, melaza y miel
RETROCESO	036	40.10	2.42	Crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos, etc.	845	50.81	20.79	Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos, n.e.p.
	851	21.49	1.29	Calzado	843	11.36	4.65	Abrigos, chaquetas, trajes, etc. para hombres...
	841	8.59	0.52	Abrigos, etc. para hombres que no sean de punto.	778	9.55	3.91	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.
	222	5.53	0.33	Semillas y frutos oleaginosos...	542	5.11	2.09	Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)
	831	3.58	0.22	Baúles, maletas, neceseres, maletines para documentos...	841	4.11	1.68	Abrigos, etc. para hombres que no sean de punto.

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹ Este dato representa el Peso de cada código mostrado respecto al Total por Cuadrante de Competitividad.

² Este dato representa el Peso de cada código mostrado respecto en el valor Total Exportado.

Lo anterior se reafirma en el saldo de los flujos comerciales clasificados según su intensidad tecnológica (Cuadro N°24), los cuales muestran como El Salvador pasó de un superávit en BP durante el primer sub-período, a tener un amplio déficit en este tipo de bienes para el segundo, siendo el único dentro de la clasificación cuyas exportaciones no presentaron un comportamiento creciente, caso contrario a las importaciones, donde todas las clasificaciones mostraron variaciones positivas de un sub-periodo a otro, obteniendo para el segundo sub-período un superávit únicamente en las BM-BT. Con esto se confirma que la economía salvadoreña se ha inclinado a la actividad maquiladora textil o de confección, que si bien es cierto se clasifica como exportaciones de bajo contenido tecnológico, requiere de la importación de maquinaria que responda a las necesidades del sector, lo que podría explicar el sensible crecimiento de bienes con tecnología media y alta.

Cuadro N° 24: Balanza Tecnológica de El Salvador-Mundo, 1994-2012 (En US\$)

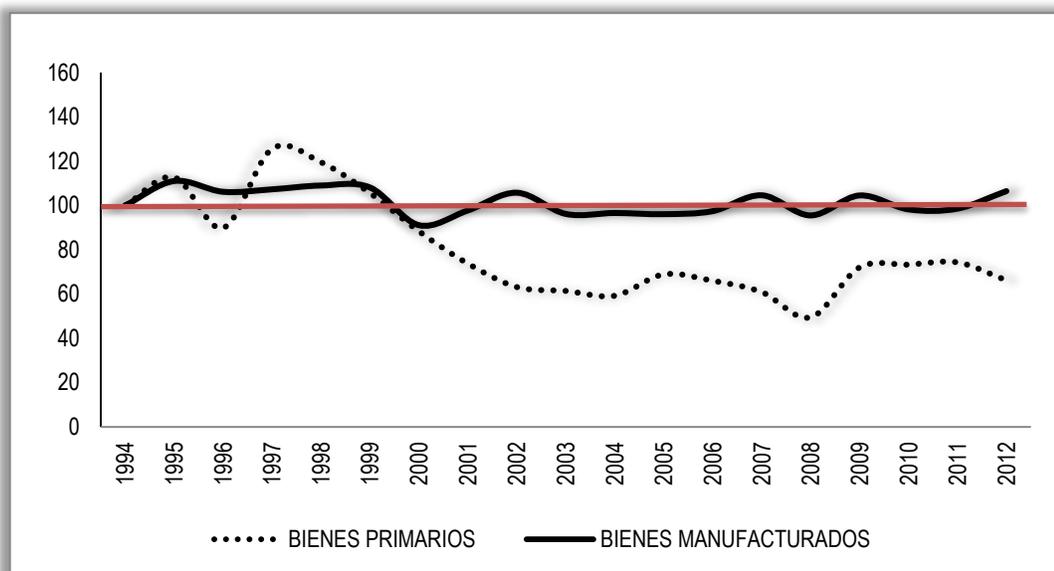
Flujo comercial \ CIIT	Bienes primarios	Manufacturas			
		Intensivas en recursos naturales	Intensivas en tecnología		
			Baja	Media	Alta
Exportaciones					
Promedio: 1997-1999	442,314,572	270,310,650	287,580,934	153,668,639	17,584,933
Promedio: 2010-2012	425,170,118	931,155,905	2,647,087,755	299,271,477	224,089,153
Importaciones					
Promedio: 1997-1999	429,496,372	697,039,176	461,399,836	866,140,516	276,567,892
Promedio: 2010-2012	1,375,477,782	2,337,303,148	2,206,192,053	1,669,662,590	739,996,334
Balanza tecnológica					
Promedio: 1997-1999	12,818,200	-426,728,526	-173,818,902	-712,471,877	-258,982,958
Promedio: 2010-2012	-950,307,664	-1,406,147,244	440,895,702	-1,370,391,113	-515,907,181

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

Además, al estudiar la relación de intercambio de los bienes primarios y manufacturados del país (Gráfico N°26), se verifica lo antes descrito, en tanto que los bienes que pasaron a tener déficit de un sub-periodo a otro (Bienes primarios) también presentaron una tendencia decreciente en su capacidad de compra, es decir, un deterioro en los términos de intercambio de esas mercancías que se mantuvo a lo largo de la última década. En cuanto a los bienes manufacturados, se aprecia como su evolución no ha presentado

cambios significativos en el período de estudio pues sus términos de intercambio han oscilado entre 91.0% y 111.0%, lo que indica que a pesar de haberse incrementado significativamente las exportaciones de baja intensidad tecnológica (manufactura textil), este esfuerzo no fue suficiente para mejorar el poder de compra con respecto a los bienes importados de manufactura.

Gráfico N° 26: Términos de Intercambio de Bienes Primarios y Bienes Manufacturados para El Salvador con Respecto al Mercado Mundial, Según Clasificación CIIT, 1994-2012 (1994=100)¹⁶⁶



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE

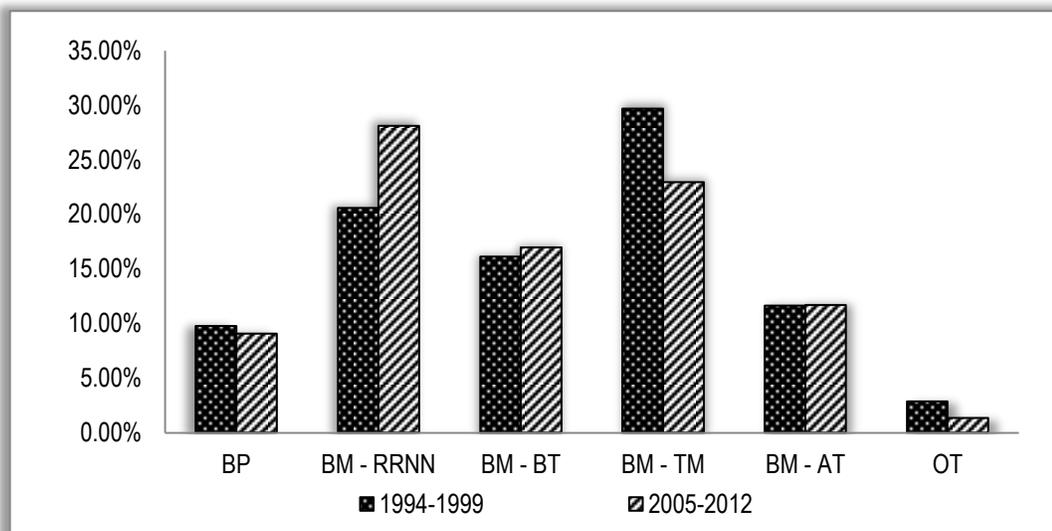
3.2.2 Competitividad Internacional y Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas en el Mercado Centroamericano.

El análisis muestra que la demanda centroamericana se modificó levemente en cuanto a la intensidad tecnológica incorporada en los bienes importados de un sub-período a otro (Gráfico N°27), mostrando cambios especialmente en los BM-RRNN y BM-TM, pasando de 20.6% a 28.1% y de 29.7% a 22.9% respectivamente, manteniéndose los BP, BM-BT y BM-AT con un nivel similar entre sub-períodos, representando aproximadamente 9.5%, 16.5% y 11.5% respectivamente. Esto refleja una mayor inclinación hacia bienes con menores niveles de tecnología en la demanda por la región durante el periodo

¹⁶⁶ Para mayor detalle de datos véase Anexo N°17.

de estudio; sin embargo, al igual que en la demanda mundial, los bienes intensivos en tecnología mantienen un peso superior al 50.0% del total de bienes demandados, siendo los que presentan mayor peso dentro de éstos los bienes de tecnología media.

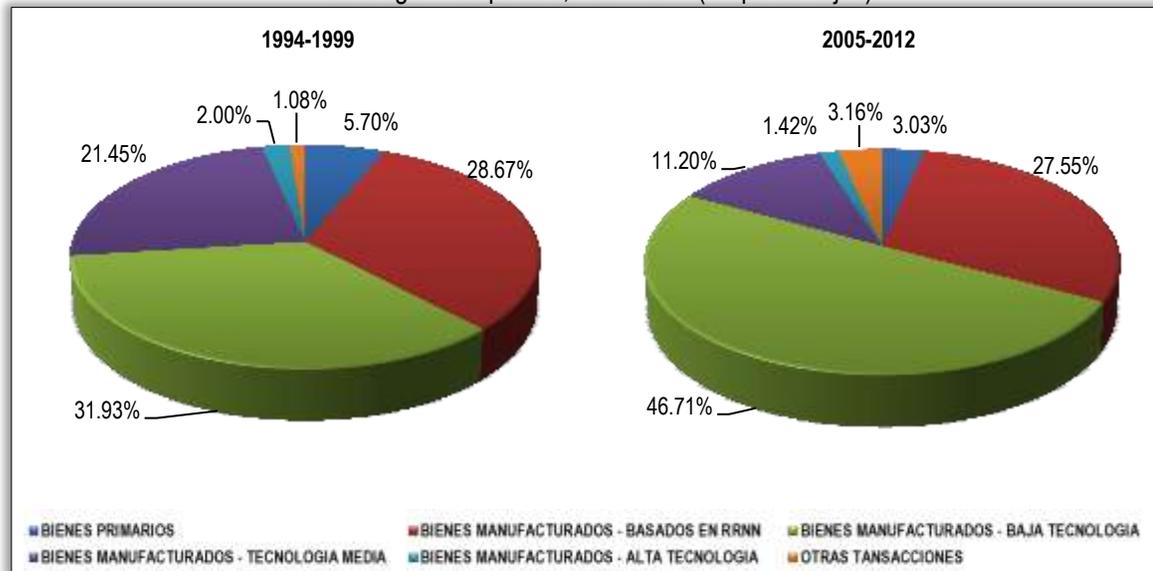
Gráfico N° 27: Estructura de la Demanda Centroamericana Según CIIT, 1994-2012 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

En ese entorno, en el gráfico N°28, se muestra el cambio en la estructura exportable de El Salvador de acuerdo a su intensidad tecnológica de un sub-período a otro, observando, al igual que en la demanda mundial, un incremento en la importancia de las BM-BT, pasando de 31.9% a 46.7%, los cuales no presentaron cambios significativos en la demanda centroamericana como se mostró anteriormente. Por otra parte, se observa una reducción significativa en los BM-TM, pues disminuyeron casi a la mitad, pasando de 21.5% a 11.2%, bienes que a pesar de presentar igual comportamiento en la demanda de la región, son los que mayor peso tienen dentro de los intensivos en tecnología. Las demás clasificaciones presentaron leves disminuciones en su peso en las exportaciones, representando los BP para el segundo sub-período un 3.0%, los BM-RRNN un 27.6% y un 1.4% los BM-AT.

Gráfico N° 28: Clasificación de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia Centroamérica, Según Intensidad Tecnología Incorporada, 1994-2012 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Al retomar el análisis de la evolución competitiva del país en el mercado centroamericano (Acápite 3.1.2) y clasificarlo según CIIT (Cuadro N°25), se observa como las exportaciones manufactureras presentaron un leve incremento de 84.1% a 86.9% respecto al valor total exportado, con una sensible disminución de los bienes primarios de 5.1% a 3.0%. En este sentido, la mejora en la inserción comercial, gracias al aumento del valor que representaron las Estrellas Nacientes, se inclinó principalmente en BM-BT; observándose además que los BM-RRNN, presentaron un crecimiento significativo en Estrellas Nacientes, pero su peso fue mayor en la situación de Oportunidades Perdidas, lo cual indica que no se aprovechó el crecimiento en la demanda regional de éste tipo de bienes.

Los BM-TM mostraron un leve aumento en la situación de Estrellas Nacientes y Oportunidades Perdidas, sin que ninguna de ellas representara más del 5.0% de lo exportado, observándose en general una importante disminución en los bienes de esta clasificación tecnológica, como se mencionó anteriormente. Por otra parte, del 46.7% de bienes exportados que representan BM-BT, una parte importante se situó en Retrocesos y otra en situación de vulnerabilidad (Estrellas Menguantes).

Cuadro N° 25: Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas a Centroamérica Según Valor Exportado, en Base a Matriz de Competitividad e Intensidad Tecnológica 1994-2012 (En porcentajes¹)

CLASIFICACION	E. Naciente		E. Menguante		O. Perdida		Retroceso		Sub-total 94-99	Sub-total 05-12
	94-99	05-12	94-99	05-12	94-99	05-12	94-99	05-12		
Bienes primarios	1.03	0.92	1.25	1.06	1.97	1.03	1.45	0.01	5.70	3.03
BM - basados en RRNN	0.62	8.46	13.85	5.92	2.71	11.41	11.49	1.77	28.67	27.55
BM - baja tecnología	1.74	13.06	12.63	13.16	5.90	9.50	11.67	11.00	31.93	46.71
BM - tecnología media	0.17	1.85	5.80	4.21	1.65	3.52	13.83	1.62	21.45	11.20
BM - alta tecnología	0.06	0.21	1.92	0.54	0.01	0.21	0.00	0.46	2.00	1.42
Otras transacciones	0.18	0.74	0.90	2.42	0.00	0.00	0.00	0.00	1.08	3.16
Sub-total	5.04	25.91	36.99	27.68	12.91	26.01	45.06	20.41		

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹ La suma de los porcentajes de sub- totales podrían no sumar 100% debido a que existe valor exportado en ciertos códigos de grupos de productos que no están clasificados según CIIT.

La poca participación de los productos transables salvadoreños en la dinámica centroamericana, específicamente en los bienes de mayores niveles de tecnología incorporada, se puede reafirmar al observar los principales productos que sobresalen según cuadrante de competitividad (Cuadro N°26), pues a nivel general en ambos sub-períodos la mayoría de los grupos de productos se clasifican dentro de categorías de baja tecnología o de menor nivel, presentado leves modificaciones que confirman el cambio en la estructura exportable que ya se mencionaba, aumentando los BM-BT y reduciéndose los BP.

Esto demuestra que la mejora en la posición competitiva no se fundamentó en una mayor incorporación de progreso técnico para formar parte de la oferta que podría satisfacer la demanda existente de bienes de mayor tecnología, observándose como las Estrellas Nacientes (las cuales aumentaron su participaciones en el valor exportado de un sub-período a otro), es decir los bienes salvadoreños que lograron tener un mejor posicionamiento en el mercado centroamericano, siguieron concentrándose en bienes de baja intensidad tecnológica, en lo cual podría reflejarse el pobre desempeño competitivo si se compara con el de las demás economías centroamericanas y la estadounidense, al igual que en resultados anteriores.

Cuadro N° 26: 5 Principales Grupos de Productos Exportados de El Salvador a Centroamérica, por Cuadrante de Matriz de Competitividad, 1994-2012

COMPETITIVIDAD	1994-1999				2005-2012			
	COD.	%-PTC ¹	%-PTE ²	DESCRIPCIÓN	COD.	%-PTC ¹	%-PTE ²	DESCRIPCIÓN
ESTRELLA NACIENTE	843	17.39	0.88	Abrigos, chaquetas, trajes, etc. para hombres...	893	32.68	8.47	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos
	821	16.38	0.83	Muebles y sus partes; camas, colchones...	334	18.86	4.89	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, etc.
	091	16.20	0.82	Margarina y mantecas de pastelería...	651	13.39	3.47	Hilados de fibra textil.
	431	11.90	0.60	Grasas y aceites de origen animal o vegetal...	533	6.01	1.56	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos
	059	11.81	0.59	Jugos de frutas (incluso mosto de uva)...	046	3.20	0.83	Sémola y harina de trigo y harina de morcajo
ESTRELLA MENGUANTE	334	15.66	5.80	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos...	676	10.73	2.97	Barras, varillas, ángulos, ... de hierro y acero.
	098	14.65	5.42	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	655	9.83	2.72	Tejidos de punto o ganchillo, n.e.p.
	673	9.04	3.35	Productos laminados planos de hierro o de acero.	047	7.84	2.17	Otras sémolas y harinas de cereales
	553	8.78	3.25	Productos de perfumería, cosméticos...	582	7.68	2.13	Planchas, cintas y tiras de plásticos
	893	7.28	2.69	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos.	656	6.98	1.93	Tules, encajes, bordados, cintas...
OPORTUNIDAD PERDIDA	651	17.73	2.29	Hilados de fibra textil.	642	30.45	7.92	Artículos de papel o cartón.
	111	16.70	2.16	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	048	24.71	6.43	Preparados de cereales y preparados de harina...
	773	12.51	1.61	Equipo para distribución de electricidad, n.e.p.	111	12.43	3.23	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.
	025	9.15	1.18	Huevos de ave y yemas de huevo, frescos...	554	8.33	2.17	Jabón y preparados para limpiar y pulir...
	844	8.75	1.13	Abrigos, chaquetas, trajes, etc. para mujeres...	899	3.25	0.84	Otros artículos manufacturados diversos, n.e.p.
RETROCESO	642	16.85	7.59	Artículos de papel o cartón.	845	27.70	5.65	Prendas de vestir de tejidos de otros tejidos, n.e.p.
	554	15.09	6.80	Jabón y preparados para limpiar y pulir...	542	18.76	3.83	Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)
	542	11.02	4.97	Medicamentos (incluso medicamentos veterinarios)	673	13.08	2.67	Productos laminados planos de hierro o de acero.
	048	9.14	4.12	Preparados de cereales y preparados de harina...	684	5.10	1.04	Aluminio
	684	8.34	3.76	Aluminio	059	4.35	0.89	Jugos de frutas (incluso mosto de uva) y jugos de legumbres, sin fermentar...

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE..

¹ Este dato representa el Peso de cada código mostrado respecto al Total por Cuadrante de Competitividad.

² Este dato representa el Peso de cada código mostrado respecto en el valor Total Exportado.

La balanza tecnológica con Centroamérica (Cuadro N°27) muestra algunos resultados positivos para el país principalmente en las clasificaciones antes mencionadas, es decir, BM-BT y BM-RRNN. Por una parte, las exportaciones presentaron un crecimiento en cada una de las clasificaciones CIIT, sobresaliendo el crecimiento de los BM-BT, lo que explica el cambio en la estructura exportable de un sub-período a otro. Similarmente, las importaciones mostraron crecimiento en la mayoría de las clasificaciones, a excepción de los BM-AT, los cuales disminuyeron levemente y cuyo peso en las exportaciones se mantuvo igual o inferior al 2.0% durante el periodo de estudio.

Cuadro N° 27: Balanza Tecnológica de El Salvador-Centroamérica, 1994-2012 (En US\$)

Flujo comercial \ CIIT	Bienes primarios	Manufacturas			
		Intensivas en recursos naturales	Intensivas en tecnología		
			Baja	Media	Alta
Exportaciones					
Promedio: 1997-1999	34,637,184	174,213,569	194,054,973	130,346,162	12,145,864
Promedio: 2010-2012	56,380,732	512,739,751	869,333,574	208,417,887	26,415,575
Importaciones					
Promedio: 1997-1999	92,397,348	157,657,010	136,686,073	126,175,737	12,490,610
Promedio: 2010-2012	278,607,678	479,773,610	523,443,675	277,997,594	12,269,530
Balanza tecnológica					
Promedio: 1997-1999	-57,760,164	16,556,559	57,368,900	4,170,424	-344,746
Promedio: 2010-2012	-222,226,946	32,966,141	345,889,899	-69,579,707	14,146,045

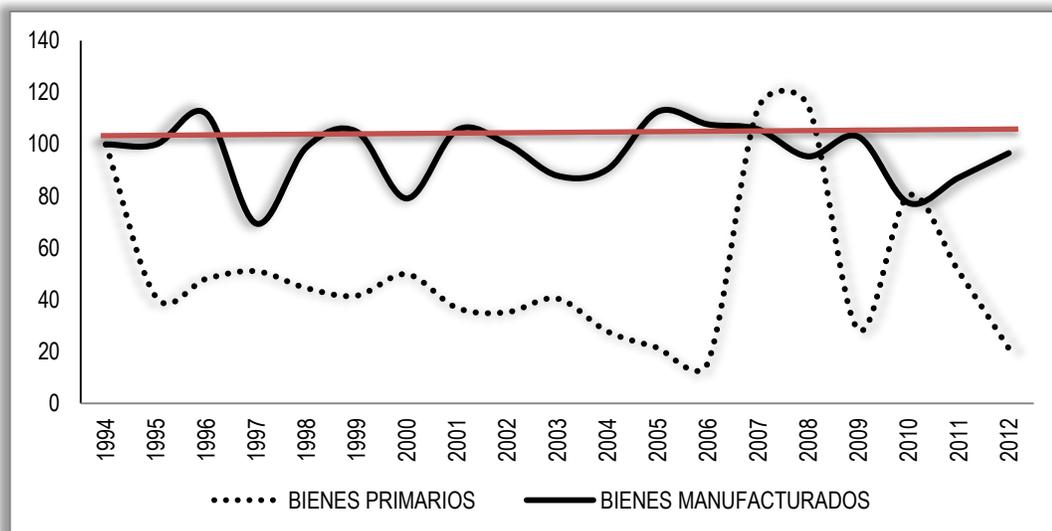
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Los saldos muestran en conjunto un mayor superávit para el segundo sub-período respecto al anterior, destacando por el lado negativo la ampliación en el déficit de los BP y el paso de superávit a déficit en los BM-TM, sin embargo ambas clasificaciones significaron un peso inferior al 15.0% (en conjunto) en las exportaciones salvadoreñas totales a la región. Este déficit fue contrarrestado con el comportamiento positivo en las demás clasificaciones, principalmente BM-BT cuyo superávit fue 5 veces mayor en el segundo sub-período. Es importante mencionar que a pesar de dicha tendencia positiva, cabe recordar que el análisis comparativo mostró que respecto a las demás economías centroamericanas y la estadounidense, El Salvador fue el país que presentó menor porcentaje del valor en grupos de productos

que aumentaron su cuota de mercado, lo que indica que la mejora presentada se mantuvo siempre inferior a la mejora de sus principales socios comerciales.

Lo anterior se refuerza al observar la evolución de los términos de intercambio de los bienes primarios y manufacturados salvadoreños, pues en el caso de los primeros, mostraron una tendencia al deterioro en la mayor parte del periodo de estudio, con ciertas mejoras en los últimos años pero a nivel general podrían no generar mayor influencia, pues su peso no fue significativo dentro del valor total exportado, manteniéndose con un poder de compra inferior a los productos importados de la región para la mayoría de los años. Más importante es el comportamiento que mostró la relación de intercambio de los BM, pues estos representaron aproximadamente el 87.0% de las exportaciones salvadoreñas a la región, observándose que a pesar de haberse presentado un importante crecimiento en este tipo de exportaciones, los precios de estos se encontraron en desventaja en la mayor parte de los años respecto a los precios en la región.

Gráfico N° 29: Términos de Intercambio de Bienes Primarios y Bienes Manufacturados para El Salvador con Respecto al Mercado Centroamericano, Según Clasificación CIIT, 1994-2012 (1994=100)¹⁶⁷



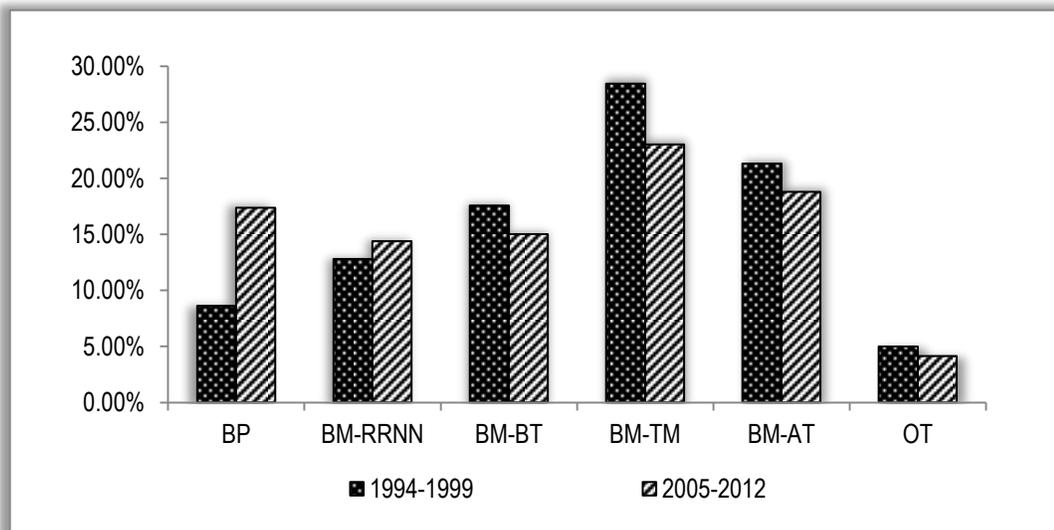
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹⁶⁷ Para mayor detalle de datos véase Anexo N°18.

3.2.3 Competitividad Internacional y Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas en el Mercado Estadounidense.

El mercado estadounidense mantuvo una demanda con mayor proporción en bienes intensivos en tecnología durante el periodo analizado, pues a pesar de mostrar algunas disminuciones entre sub-periodos (Véase gráfico N°30), los BM-BT, BM-TM y BM-AT, es decir los intensivos en tecnología, representaron aproximadamente un 57.0% de dicha demanda en el segundo. Por su parte los BP mostraron un importante crecimiento de un sub-período a otro, pasando de 8.6% a 17.4% de la demanda, teniendo los BM-RRNN un crecimiento más modesto de 12.8% a 14.4%. En general, son los BM-TM los que presentan un mayor peso dentro de los productos demandados, representando un 23.0%, seguidos por los BM-TA con un 18.8%.

Gráfico N° 30: Estructura de la Demanda Estadounidense Según CIIT, 1994-2012 (En porcentajes)

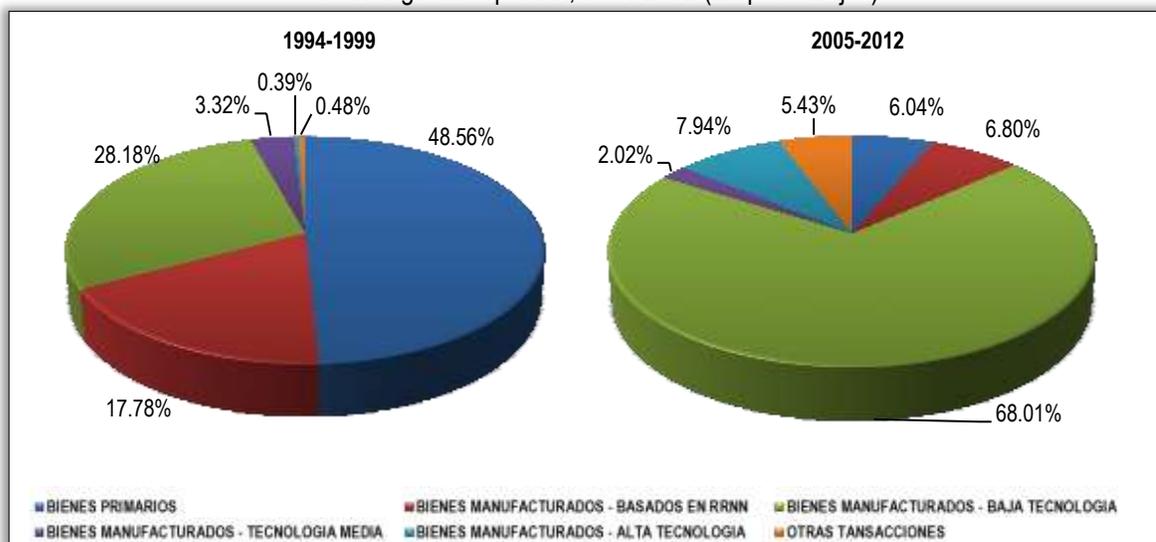


Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

En este contexto, el análisis muestra una clara transformación de la estructura exportable del país con destino a Estados Unidos, pues en el primer sub-período, casi la mitad de las exportaciones estaban representadas por BP con 48.6%, siendo seguido por los BM-BT con 28.2% y los BM-RRNN con 17.8%, quedando los BM-TM únicamente con un 3.3% y muy por debajo los de BM-TA con 0.4%. Esta situación cambia significativamente para el segundo sub-período, donde la mayor parte de las exportaciones se centró en BM-BT, pasando a representar un 68.0% de las exportaciones, es decir, su peso aumento un

141.0% respecto al sub-período anterior (concentrándose principalmente en la confección como se muestra más adelante); además la importancia de los BP disminuyó sustancialmente, pasando a representar únicamente un 6.0%, reduciéndose aproximadamente en 42 puntos porcentuales, mostrando similar comportamiento los BM-RRNN pasando a representar un 6.8% del total. Por su parte los BM-AT aumentaron a 7.9%, sin embargo siguieron situándose muy por debajo de las exportaciones con menor contenido tecnológico.

Gráfico N° 31: Clasificación de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia Estados Unidos, Según Intensidad Tecnología Incorporada, 1994-2012 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Teniendo de base los resultados competitivos del país en el mercado estadounidense y analizándolos según la intensidad tecnología de los productos que reflejaron dicho desempeño, se observa como el paso de BP a BM fue bastante marcado (Cuadro N°28), pues estos representaron 48.6% y 49.7% respectivamente para el primer sub-período y 6.0% y 84.8% para el segundo. La mejora mostrada por el país en el valor representado por sus Estrellas Nacientes, se vio reflejada en primer lugar por el peso de las exportaciones situadas en BM-BT, pero es curioso observar que buena parte de estas estrellas estuvo constituida por BM-AT, lo que podría manifestar un mayor esfuerzo por insertarse en el comercio a través de grupos con mayor nivel tecnológico, sin embargo, dicho esfuerzo no fue suficiente pues como se mencionaba, este tipo de productos solo representó un 7.9% de lo exportado. En este sentido, el desempeño competitivo del país se centró fundamentalmente en la situación de vulnerabilidad,

representando un 57.0% de lo exportado en el segundo sub-período, donde 93.2% de éstos se ubicó como BM-BT. Esto confirma la inclinación del país a participar en su mayor parte en este tipo de bienes, que como ya se mencionaba, no conllevan a lograr una competitividad auténtica, lo que refleja el pobre desempeño competitivo de la economía salvadoreña respecto a sus socios comerciales centroamericanos en este mercado.

Cuadro N° 28: Estructura de las Exportaciones Salvadoreñas a Estados Unidos Según Valor Exportado, en Base a Matriz de Competitividad e Intensidad Tecnológica, 1994-2012 (En porcentajes¹)

CLASIFICACIÓN	E. Naciente		E. Menguante		O. Perdida		Retroceso		Sub-total 94-99	Sub-total 05-12
	94-99	05-12	94-99	05-12	94-99	05-12	94-99	05-12		
Bienes primarios	0.73	0.56	33.71	0.00	2.35	5.43	11.78	0.05	48.56	6.04
BM - basados en RRNN	1.55	1.59	15.86	1.45	0.15	3.75	0.22	0.02	17.78	6.80
BM - baja tecnología	12.54	8.68	3.23	53.13	11.49	6.06	0.91	0.14	28.18	68.01
BM - tecnología media	0.55	0.05	2.44	0.29	0.29	1.49	0.05	0.18	3.32	2.02
BM - alta tecnología	0.39	7.86	0.00	0.00	0.00	0.06	0.00	0.02	0.39	7.94
Otras transacciones	0.39	3.38	0.00	2.05	0.00	0.00	0.09	0.00	0.48	5.43
Sub-total	16.30	22.34	55.32	57.04	15.31	16.81	13.07	3.81		

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹ La suma de los porcentajes totales podrían no sumar 100% debido a que existe valor exportado en ciertos códigos de grupos de productos que no están clasificados según CIIT.

Por otra parte, si se considera el hecho de que se implementaron políticas para ampliar los flujos comerciales por medio de acciones que promovían la liberalización y que además el mercado estadounidense mantenía un peso importante de BM-TM y BM-TA en su demanda, al analizar el cuadro N°29, se confirma como las exportaciones salvadoreñas se enfocaron principalmente en BM-BT (que en la demanda de Estados Unidos se ubicaban en cuarto lugar) a pesar de las libertades que se concedieron, y no en bienes de mayor intensidad tecnológica, que tenían mayor peso en dicho mercado. De esta forma, se muestra que los 5 principales grupos de productos en cada situación competitiva, para el primer sub-periodo representaron 87.8% de lo exportado, aumentando a 94.2% para el segundo, sobresaliendo el hecho que la maquila textil incrementó su importancia sustancialmente, pues pasó de representar únicamente 21.8% a 72.0% considerando a los grupos presentados en el cuadro.

Cuadro N° 29: 5 Principales Grupos de Productos Exportados de El Salvador a Estados Unidos por Cuadrante de Matriz de Competitividad, 1994-2012

COMPETITIVIDAD	1994-1999				2005-2012			
	COD.	%-PTC ¹	%-PTE ²	DESCRIPCIÓN	COD.	%-PTC ¹	%-PTE ²	DESCRIPCIÓN
ESTRELLA NACIENTE	845	19.83	3.23	Prendas de vestir de tejidos de otros tejidos, n.e.p.	846	39.46	8.37	Accesorios de vestir de tela, sean o no de punto o ganchillo (excepto los accesorios para bebés)
	899	14.15	2.31	Otros artículos manufacturados diversos, n.e.p.	061	24.14	5.12	Azúcares, melaza y miel
	844	13.64	2.22	Abrigos, chaquetas, trajes, etc. para mujeres...	971	15.74	3.34	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)
	655	8.62	1.40	Tejidos de punto o ganchillo, n.e.p.	778	4.82	1.02	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.
	843	8.47	1.38	Abrigos, chaquetas, trajes, etc. para hombres...	048	2.85	0.61	Preparados de cereales y preparados de harina...
ESTRELLA MENGUANTE	071	60.00	33.19	Café y sucedáneos del café.	845	68.27	39.51	Prendas de vestir de tejidos de punto o ganchillo o de otros tejidos, n.e.p.
	061	21.23	11.75	Azúcares, melaza y miel.	843	18.65	10.80	Abrigos, chaquetas, trajes, etc. para hombres...
	334	5.42	3.00	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos...	931	5.26	3.04	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza
	512	3.51	1.94	Alcoholes, fenoles, fenol-alcoholes y sus derivados	658	2.29	1.33	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.
	851	2.49	1.38	Calzado	851	1.18	0.69	Calzado
OPORTUNIDAD PERDIDA	658	37.81	5.79	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.	844	41.44	6.19	Abrigos, capas, chaquetas, trajes, etc. para mujeres...
	651	25.73	3.94	Hilados de fibra textil	071	36.38	5.44	Café y sucedáneos del café
	054	10.08	1.54	Legumbres frescas, refrigeradas...	512	13.99	2.09	Alcoholes, fenoles, fenol-alcoholes y sus derivados...
	642	8.74	1.34	Artículos de papel o cartón.	054	4.15	0.62	Legumbres frescas, refrigeradas...
	841	5.60	0.86	Abrigos, etc. para hombres que no sean de punto.	334	1.19	0.18	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos...
RETROCESO	036	83.40	10.90	Crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos, etc.	841	63.27	3.77	Abrigos, etc. para hombres que no sean de punto.
	831	6.31	0.83	Baúles, maletas, neceseres, maletines para documentos...	842	32.28	1.92	Abrigos, etc. para mujeres que no sean de punto.
	057	3.23	0.42	Frutas y nueces	036	1.37	0.08	Crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos, etc.
	263	1.80	0.24	Algodón	635	0.87	0.05	Manufacturas de madera, n.e.p.
	001	1.31	0.17	Animales vivos no incluidos en el capítulo 03	699	0.77	0.05	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹ Este dato representa el Peso de cada código mostrado respecto al Total por Cuadrante de Competitividad.

² Este dato representa el Peso de cada código mostrado respecto en el valor Total Exportado.

Aunado a lo anterior, la balanza tecnológica con Estados Unidos (Cuadro N°30) muestra una vez más, como los resultados positivos del país únicamente se dieron en BM-BT. Por una parte, las exportaciones presentaron en todas las categorías de la CIIT un comportamiento positivo, principalmente en la categoría antes mencionada, presentando las importaciones un comportamiento similar. Los saldos muestran en conjunto, un déficit para ambos sub-periodos, acentuándose dicho resultado en el segundo. Para el primero todas las clasificaciones mostraron un saldo negativo, situación que cambia para el segundo, donde los BM-BT pasaron a tener un amplio superávit, en contraste con los BP y las BM-RRNN, cuyos déficits se profundizaron.

Cuadro N° 30: Balanza Tecnológica de El Salvador-Estados Unidos (US\$), 1994-2012

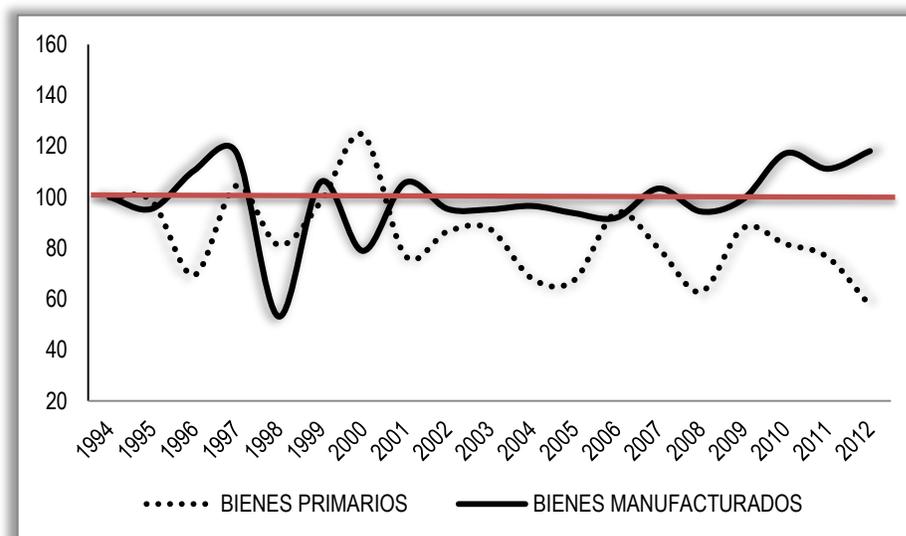
Flujo Comercial \ CIIT	Bienes Primarios	Manufacturas			
		Intensivas en Recursos Naturales	Intensivas en Tecnología		
			Baja	Media	Alta
Exportaciones					
Promedio: 1997-1999	126,265,362	46,230,385	73,258,435	8,629,677	1,014,216
Promedio: 2010-2012	143,477,327	161,634,771	1,615,538,644	47,906,107	188,618,165
Importaciones					
Promedio: 1997-1999	168,437,877	256,226,678	123,572,193	364,480,059	167,143,088
Promedio: 2010-2012	508,334,791	931,252,831	874,646,924	479,362,939	387,136,939
Balanza Tecnológica					
Promedio: 1997-1999	-42,172,516	-209,996,294	-50,313,758	-355,850,382	-166,128,871
Promedio: 2010-2012	-364,857,464	-769,618,060	740,891,720	-431,456,833	-198,518,774

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Retomando lo anterior, se muestra que a pesar de haber aumentado las exportaciones en BM-BT, obtener un superávit en esta categoría para el segundo sub-período y aumentar el valor exportado en situación óptima de competitividad; el poder de compra de las exportaciones de manufacturas no mostró una mejora significativa, lo que se refleja en los términos de intercambio (Gráfico N°32) que en la mayoría de los años se sitúa por debajo de 100, lo que indica una pérdida o encarecimiento de las importaciones de ese tipo de bienes, lo cual se reflejó en su saldo deficitario. Por su parte, los bienes primarios, además de

haber reducido sustancialmente su volumen exportado, vieron deteriorada su relación de intercambio, con una tendencia levemente decreciente que se mantuvo en la mayor parte del periodo, en lo cual podría reflejarse el pobre desempeño competitivo del país.

Gráfico N° 32: Términos de Intercambio de Bienes Primarios y Bienes Manufacturados para El Salvador con respecto al Mercado Estadounidense, Según Clasificación CIIT, 1994-2012 (1994=100)¹⁶⁸



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

3.3 Diversificación de Productos Exportados, Destinos y Empresas Involucradas en el Comercio Exterior, Período 1990 – 2012.

Un segundo elemento considerado reflejo del nivel competitivo alcanzado por una economía, es la diversificación que sus exportaciones han logrado en cuanto a productos, destinos y empresas exportadoras. Por una parte, la ampliación de la canasta de bienes exportados implica incorporar una mayor cantidad de bienes al proceso productivo, lo cual incentiva la incorporación de conocimiento y esto a su vez, el aumento en los niveles de productividad. Asimismo, la diversificación en productos y destinos contribuye a reducir la variabilidad en los términos de intercambio, en tanto que se reduce la dependencia concentrada en pocos bienes¹⁶⁹. De igual forma, es fundamental la ampliación del número de empresas involucradas en la actividad exportadora del país, pues son estas las que primordialmente buscan nuevas

¹⁶⁸ Para mayor detalle de datos véase anexo N°19.

¹⁶⁹ CEPAL; *Transformación productiva, 20 años después*, 2008; *Op. Cit.* Pp. 18, 26 y 93.

oportunidades y las transforman en actividades productivas concretas, desarrollan nuevos bienes e incorporan innovaciones a los procesos productivos existentes¹⁷⁰. Dicha diversificación, sería el reflejo de la mejora en la posición competitiva de una economía.

En este sentido, en el presente acápite se muestra el grado de concentración o diversificación en productos alcanzado por El Salvador en cada mercado base, así como también la diversificación a nivel general en el destino de las exportaciones y las empresas responsables de dicha exportación; utilizando como indicador el Índice de Herfindahl-Hirschman normalizado (IHHn), el cual calcula el grado de diversificación/concentración de la canasta exportadora o de los destinos comerciales de un país¹⁷¹

3.3.1 Diversificación Según Productos Exportados al Mercado Mundial y Regional.

El análisis de la concentración o diversificación de los grupos de productos exportados, se realiza para los tres mercados tomados como base en este estudio: El mundial, centroamericano y estadounidense. A este efecto, se retoman los resultados y análisis de la competitividad expuestos en el apartado 3.1, iniciando con un estudio general del país en cada mercado, para luego evaluar, a partir de cada cuadrante de competitividad, el indicador antes descrito.

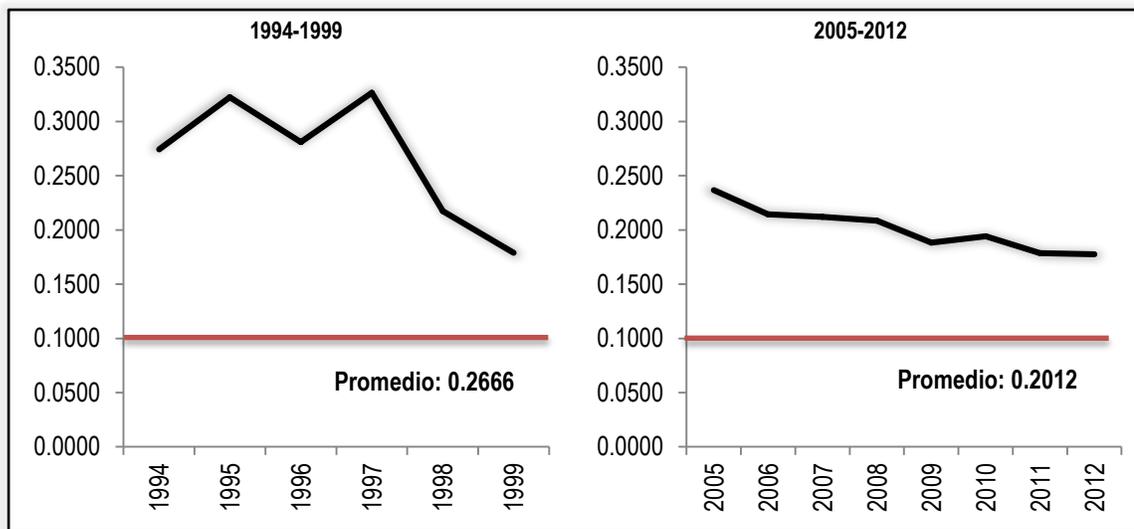
3.3.1.1 Mercado Mundial.

A nivel general, las exportaciones salvadoreñas al mercado mundial presentaron una leve tendencia a la diversificación de un sub-periodo a otro (Gráfico N°33). Durante el primer sub-periodo, el IHHn osciló entre 0.1788 y 0.3265 presentando un promedio de 0.2666, lo que indica que en estos años las exportaciones tenían un alto nivel de concentración, que para el segundo sub-periodo se atenúa, pasando a oscilar entre 0.1774-0.2365 con un índice promedio de 0.2012, que muestra una concentración elevada en los productos exportados hacia el mundo pero en menor medida que el sub-periodo anterior. Esto es congruente con la concentración en bienes de maquila textil, como ya se especificó en apartados anteriores, lo que indica que si bien es cierto se dio importancia a otros tipos de productos además de los primarios y basados en RRNN, dicha diversificación no fue significativa.

¹⁷⁰ CEPAL; *Transformación Productiva con Equidad*, 1996; *Op. Cit.* P.126.

¹⁷¹ Este indicador oscila entre 0 y 1, considerando los valores entre 0.0 y 0.10 como un mercado diversificado, entre 0.10 y 0.18 moderadamente concentrado y mayor a 0.18 se considerará como un mercado concentrado.

Gráfico N° 33: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia el Mundo, 1994-2012¹⁷²



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Al analizar la concentración en cada cuadrante de competitividad (Gráfico N°34), se observa como las Estrellas Nacientes por su parte, además de presentar una significativa caída en el valor exportado que representan, pasaron de tener grupos moderadamente concentrados a estar concentrados de un sub-período a otro (Cuadro N°31), aumentando el peso de los 5 principales grupos de productos respecto al valor exportado total en dicha situación competitiva de 40.8% a 63.6%, sobresaliendo entre los principales grupos el oro no monetario (Cuadro N°23), cuyas exportaciones presentaron un significativo auge, pues solo en “2010 el país vendió al extranjero 46 veces más oro que seis años atrás, según las cifras del Banco Central de Reserva (BCR), y detrás de su escalada están, principalmente, las numerosas casas de empeño y los miles de salvadoreños que acuden a ellas ahogados por las deudas y afectados por la inflación”¹⁷³.

De forma similar, los Retrocesos muestran, que además de haber incrementado sustancialmente el porcentaje que representaron del valor total exportado, tuvieron una evolución a la concentración de los productos dentro de estos, observando que los 5 principales grupos de productos en dicha situación

¹⁷² Para detalle de datos véase Anexo N°20.

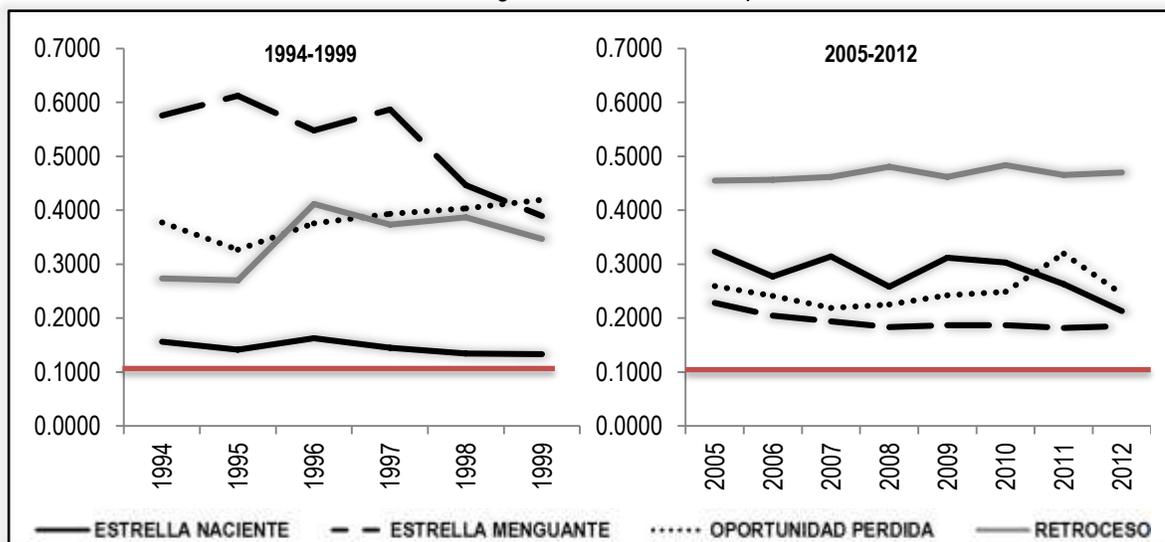
¹⁷³ Argueta, Karla; “Suben exportaciones de oro de casas de empeño”; [elsalvador.com \(http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6374&idArt=5962067\)](http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6374&idArt=5962067); El Salvador, 2011; Fecha de consulta: 11/11/14.

aumentaron su peso respecto al total del cuadrante, pasando de 79.3% a 80.9%, destacando entre éstos los productos pertenecientes a maquila textil (que a su vez tienen un peso importante en las exportaciones totales del país hacia el mundo).

En contraste, las otras dos situaciones de competitividad mostraron una tendencia a la diversificación. Por una parte, las Oportunidades Perdidas aumentaron su peso dentro de las exportaciones totales y el peso de los 5 principales productos dentro de dicha categoría disminuyó en el cuadrante, pasando de 87.5% a 73.3%, observando al café y sus sucedáneos como grupos importantes en esta categoría, apareciendo nuevamente los productos textiles entre los principales.

Por su parte, las Estrellas Menguantes mostraron una reducción significativa tanto en el valor que representaron de las exportaciones totales, así como también en el IHHn, es decir, aumentaron su diversificación, reduciendo los 5 principales grupos su peso dentro del cuadrante, pues pasaron de representar de 76.9% a 54.2%, destacándose una vez más los productos textiles, acompañados por papel, cartón y las bebidas no alcohólicas.

Gráfico N° 34: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia el Mundo, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012¹⁷⁴



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹⁷⁴ Para detalle de datos véase Anexo N°21.

Este comportamiento decreciente en el IHHn en los últimos dos cuadrantes mencionados, podría explicar la leve disminución en la concentración de las exportaciones salvadoreñas al mundo a nivel agregado. Sin embargo, las exportaciones totales siguieron dependiendo de unos pocos grupos de productos con baja intensidad tecnológica, como reflejo del bajo nivel competitivo que el país mostró en este mercado.

Cuadro N° 31: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia el Mundo, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012 (promedio por periodos)

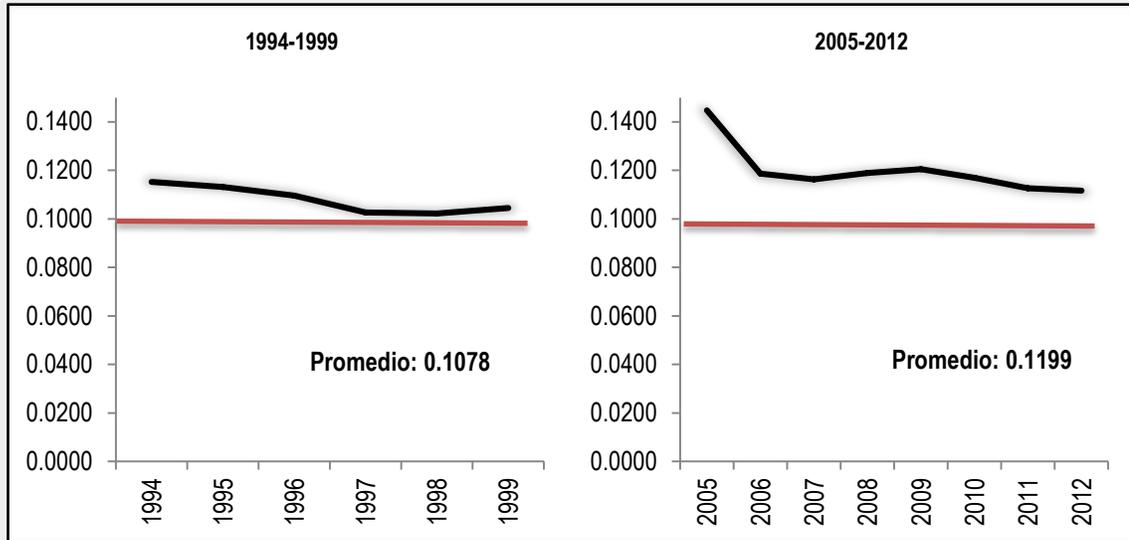
Cuadrante de Competitividad	1994-1999	2005-2012
Estrella Naciente	0.1452	0.2826
Estrella Menguante	0.5261	0.1936
Oportunidad Perdida	0.3824	0.2498
Retroceso	0.3435	0.4666

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

3.3.1.2 Mercado Centroamericano.

A nivel agregado, las exportaciones salvadoreñas destinadas al mercado centroamericano tendieron a concentrarse de un sub-período a otro (Gráfico N°35). Para el primero, el IHHn mostró una concentración moderada, oscilando entre 0.1022 y 0.1152, con un promedio de 0.1078 para esos años. Los grupos exportados presentaron un indicador de concentración levemente mayor para el segundo sub-periodo, oscilando entre 0.1116 y 0.1447 con un índice promedio de 0.1199. Esta leve concentración podría ser el reflejo del menor desempeño competitivo de las exportaciones salvadoreñas en este mercado, en relación al desempeño de sus principales socios comerciales.

Gráfico N° 35: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Centroamérica, 1994-2012¹⁷⁵



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Al evaluar el nivel de concentración según situación de competitividad de El Salvador en el mercado centroamericano (Gráfico N°36), se observa que tres de las cuatro situaciones posibles presentaron aumentos en el índice analizado, y por tanto menos diversificación, de un sub-período a otro (Cuadro N°32). Respecto a las Estrellas Nacientes, si bien es cierto, mostraron un incremento significativo en el peso que tuvieron en el valor exportado total, su nivel de concentración aumentó, pasando a representar los 5 productos principales dentro de dicho cuadrante de 73.7% a 74.3%, resaltando artículos de materiales plásticos, aceites de petróleo e hilados textiles, manteniéndose los productos de poca intensidad tecnológica como los principales tipos de productos exportados (Cuadro N°26).

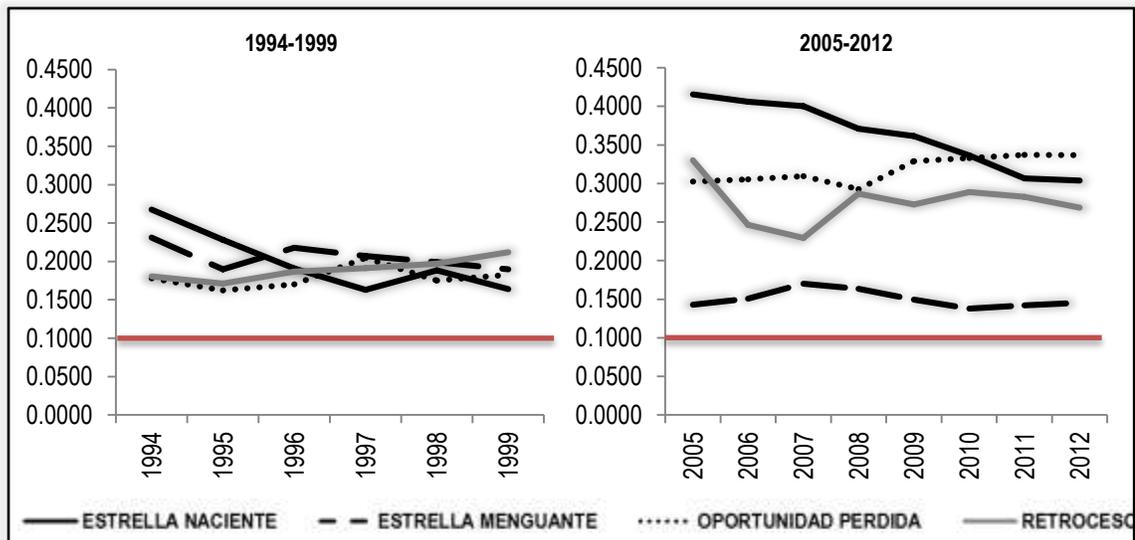
Los Retrocesos presentan un comportamiento similar, pues disminuyen a la mitad su peso dentro del valor total exportado, pero el nivel de concentración en éstos aumentó, incrementándose el peso que los 5 grupos de productos principales representaron en el total de dicho cuadrante, pasando de 60.4% a 69.0%, situándose los productos textiles como el principal producto en esta categoría, acompañados por medicamentos y otros productos de hierro.

¹⁷⁵ Para detalle de datos véase Anexo N°20.

Por su parte, las Oportunidades Perdidas muestran que, además de aumentar su peso dentro de las exportaciones totales como situaciones dinámicas no aprovechadas, incrementaron el índice de concentración entre sub-períodos, mostrando que los 5 grupos de productos principales representaron una mayor parte del total en dicho cuadrante para el segundo sub-período, pasando de 64.8% a 79.2%, destacando los grupos de productos atinentes a papel y cartón, preparados de cereales, bebidas no alcohólicas y jabones.

En contraste, las Estrellas Menguantes, disminuyen su peso en el valor total exportado, aunado al hecho de ser la única situación que muestra una tendencia a la diversificación, reduciéndose el peso que los 5 grupos de productos principales representaron del total exportado en este cuadrante, pasando de 55.4% a 43.1%, destacándose materiales de hierro como barras y varillas, productos textiles y harinas de cereales.

Gráfico N° 36: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Centroamérica, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012¹⁷⁶



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Por consiguiente, la leve mejora en la posición competitiva del país en el mercado centroamericano, que fue superada por todos sus socios comerciales, se ve reflejada en la concentración moderada que mantuvo en sus exportaciones a dicho mercado, enfocándose una vez más en productos con poca incorporación de tecnología.

¹⁷⁶ Para detalle de datos véase Anexo N°21.

Cuadro N° 32: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Centroamérica, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012 (promedio por periodos)

Cuadrante de Competitividad	1994-1999	2005-2012
Estrella Naciente	0.2003	0.3625
Estrella Menguante	0.2058	0.1502
Oportunidad Perdida	0.1787	0.3181
Retroceso	0.1897	0.2756

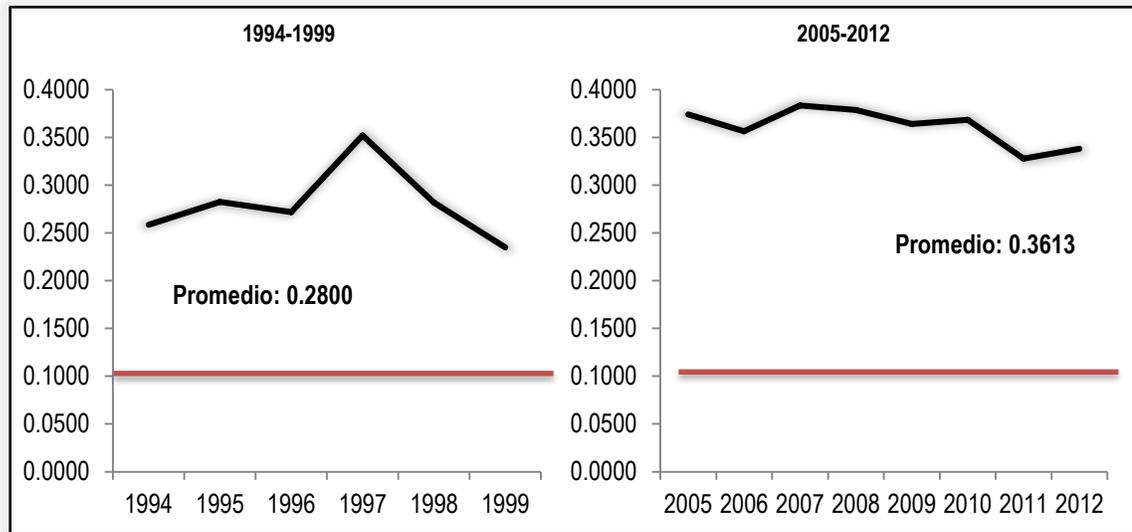
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

3.3.1.3 Mercado Estadounidense.

Las exportaciones de El Salvador con destino al mercado estadounidense muestran una mayor concentración de un sub-periodo a otro (Gráfico N°37), pues en el primero el indicador oscilo entre 0.2347 y 0.3518, presentando un promedio para estos años de 0.2800, lo que se considera como una canasta exportadora concentrada. Esta situación se acentúa para el segundo sub-periodo, pues pasa a oscilar entre 0.3276 y 0.3834, con un promedio de 0.3613 para los años considerados. Esto refleja la profunda dependencia de las exportaciones salvadoreñas a dicho mercado en unos cuantos grupos de productos principalmente pertenecientes a maquila textil, como se mostró anteriormente.

Retomando el desempeño competitivo del país en este mercado y evaluando la concentración dentro de cada cuadrante de la matriz (Gráfico N°38), se observa que si bien es cierto, las Estrellas Nacientes aumentaron su peso dentro de las exportaciones totales del país con destino a Estados Unidos, su nivel de concentración incrementó sensiblemente, pues el índice promedio aquí utilizado se duplicó (Cuadro N°33), pasando los 5 productos principales de representar 64.7% a 87.0% del total exportado en dicho cuadrante, nuevamente sobresaliendo los productos textiles, acompañados por azúcares y oro no monetario (Cuadro N°29).

Gráfico N° 37: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Estados Unidos, 1994-2012¹⁷⁷



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

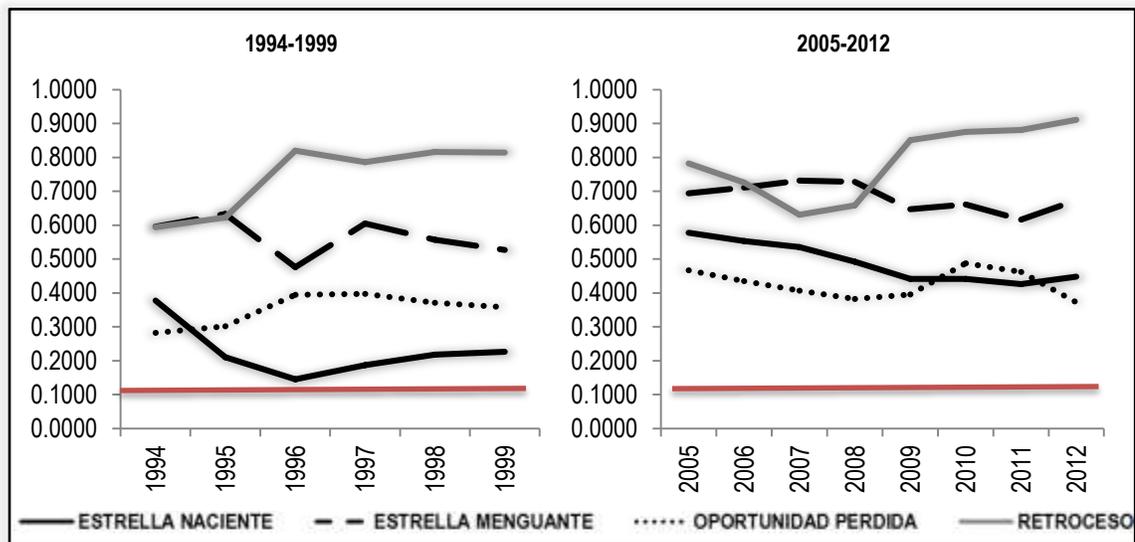
Similarmente, a pesar que los Retrocesos presentaron un buen desempeño entre sub-periodos respecto a la competitividad, la concentración de los productos involucrados en dicho cuadrante aumentó, observando que el peso de los 5 productos principales pasó de representar el 96.1% al 98.6% respecto a la exportación total en dicha situación, sobresaliendo una vez más, los productos de maquila textil.

Por otra parte, las Estrellas Menguantes, además de aumentar su peso en las exportaciones totales, es decir, aumentar la participación en productos estancados, su nivel de concentración también se incrementó, pasando de representar los 5 principales grupos de 92.7% a 95.7%, constituyendo la mayoría de estos, productos pertenecientes a los textiles.

De igual forma, para las Oportunidades Perdidas aumentó tanto el peso en el valor exportado total, así como también su nivel de concentración, observándose que los 5 grupos de productos principales pasaron de representar el 88.0% a 97.2%, resaltando los productos textiles acompañados por el café y alcoholes.

¹⁷⁷ Para detalle de datos véase Anexo N°20.

Gráfico N° 38: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Estados Unidos, Según Cuadrante de Competitividad, 1994-2012¹⁷⁸



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

De esta forma, como en el mercado centroamericano, en el mercado estadounidense, si bien es cierto, se registró una leve mejora competitiva, además de la baja incorporación de tecnología en los productos, estos tuvieron un alto grado de concentración, principalmente en productos pertenecientes a la maquila textil, lo que refleja el hecho que la competitividad registrada no superó a ninguna de las demás economías centroamericanas.

Cuadro N° 33: Índice de Diversificación (IHHn) de los Grupos de Productos Exportados Desde El Salvador Hacia Estados Unidos, Según Cuadrante de Competitividad, 1999-2012

Cuadrante de Competitividad	1994-1999	2005-2012
Estrella Naciente	0.2267	0.4890
Estrella Menguante	0.5651	0.6823
Oportunidad Perdida	0.3503	0.4254
Retroceso	0.7417	0.7890

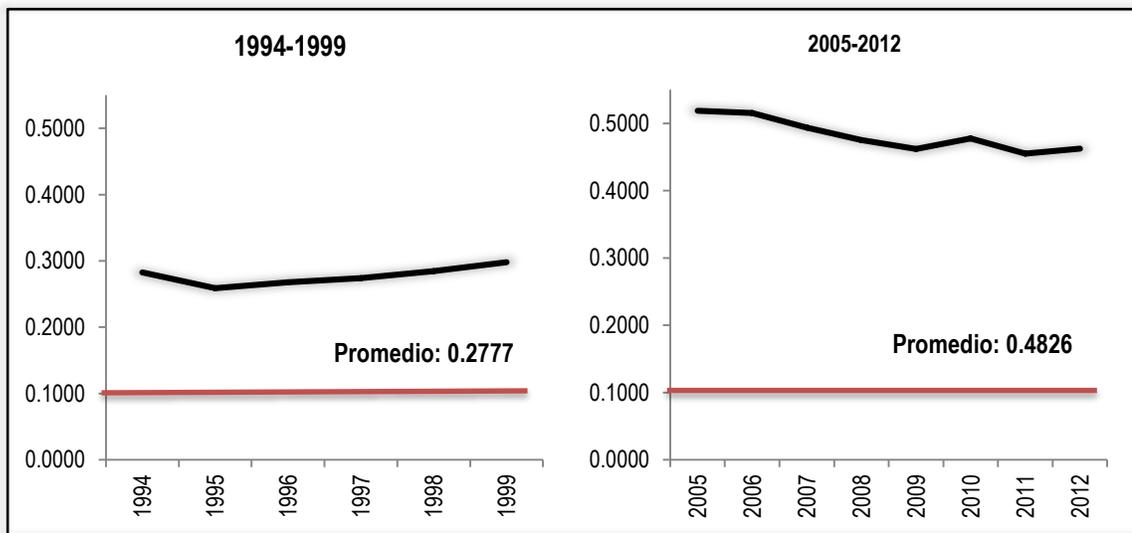
Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

¹⁷⁸ Para detalle de datos véase Anexo N°21.

3.3.2 Diversificación Según Destino de las Exportaciones.

Complementariamente, al evaluar el desempeño del país en cuanto al destino de sus exportaciones, éste dista de ser favorable, tal cual lo muestra el gráfico N°39, pues la concentración respecto a los países con los cuales se comercia casi se duplicó de un sub-período a otro al evaluar el índice utilizado.

Gráfico N° 39: Índice de Diversificación (IHHn) de los Destinos de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia el Mundo, 1994-2012¹⁷⁹



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

En el primer sub-período, el IHHn osciló entre 0.2590 y 0.2982, mostrando un comportamiento estable durante los años, con un promedio de 0.2777. Esta situación cambia significativamente para el segundo sub-período, pues a pesar de que el índice mostró una leve tendencia decreciente, éste osciló entre 0.4550 y 0.5188, valores que son sustancialmente superiores a los del sub-período anterior, mostrando un promedio de 0.4826 para estos años.

Lo anterior se verifica al estudiar los principales países con los cuales se presentó un mayor volumen de comercio durante los sub-períodos analizados (Cuadro N°34), pues solo en los 6 países seleccionados se concentró el 77.0% de lo exportado por el país durante el primer sub-período, siendo esta concentración más pronunciada para el siguiente, pues este valor aumentó a 86.6%. Es importante resaltar que no

¹⁷⁹ Para detalle de datos véase Anexo N°20.

solamente las exportaciones siguieron estando concentradas en pocos países-destinos, sino que además siguen siendo en su mayor parte los mismos socios comerciales a pesar de haberse realizado esfuerzos en ampliar las relaciones comerciales con otros países, tal cual se explicó en el capítulo II.

Cabe resaltar que el comercio siguió dependiendo primordialmente del mercado estadounidense y del mercado regional, pues en el caso del primero pasó de representar el 19.4% de las exportaciones totales del país al 48.7% de un sub-período a otro, presentando un crecimiento de 150.9%. Dicha situación posiblemente se dio en detrimento del mercado centroamericano, pues este pasó de representar el 44.4% de las exportaciones totales a un 35.7%, pero a pesar de dicha disminución, la concentración en este mercado siguió siendo importante pues en promedio representó el 45.1% durante el periodo de estudio.

Cuadro N° 34: Peso de las Exportaciones Salvadoreñas Hacia los Principales Destinos, 1994-2012 (En porcentajes)

1994-1999		2005-2012	
País	Participación Promedio	País	Participación Promedio
Guatemala	20.66	USA	48.73
USA	19.42	Guatemala	13.51
Alemania	13.20	Honduras	12.95
Honduras	9.96	Nicaragua	5.49
Costa Rica	8.17	Costa Rica	3.71
Nicaragua	5.64	Panamá	2.24
	77.04		86.64

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

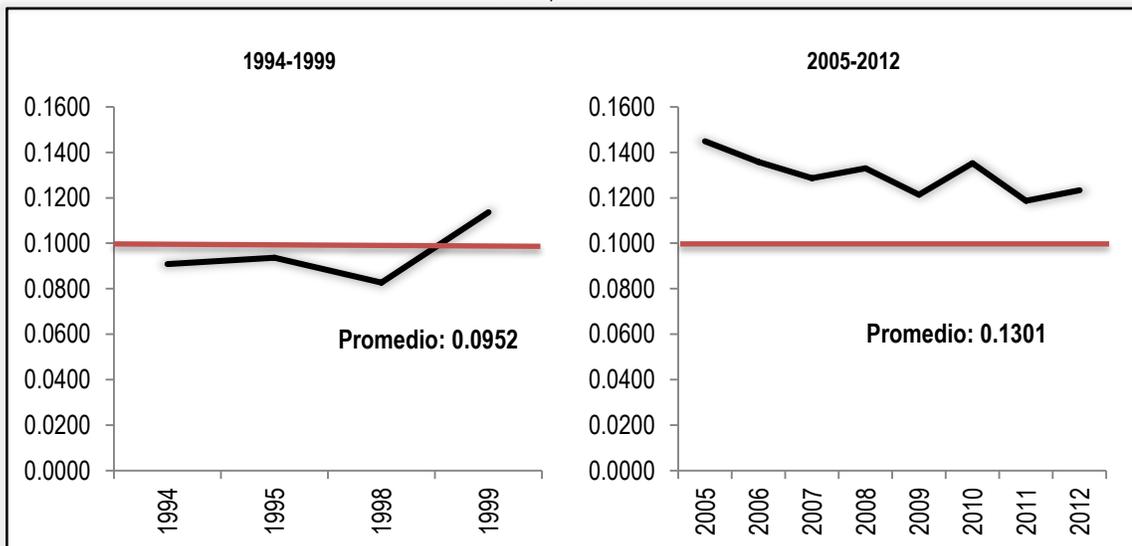
Esto demuestra que el pobre desempeño competitivo del país en los mercados analizados se tradujo en una dependencia en productos y destinos, en tanto que la actividad exportadora mostró una concentración importante según el índice analizado, lo cual incrementa la vulnerabilidad del país ante cambios importantes en los productos y destinos antes mencionados, situación que sería apaciguada solo si existiera una mayor diversificación en estos aspectos.

3.3.3 Diversificación Según Empresas Exportadoras.

La mejora de la competitividad de un país involucra el papel activo de las empresas productoras y exportadoras de los bienes que son comercializados en los mercados extranjeros, pues como ya se mencionó, son estas las que incorporan nuevos bienes y nuevas innovaciones en sus procesos productivos, lo que conllevaría a una mejora en la posición competitiva existente, en la medida que se alcancen mayores niveles de empresas involucradas en la actividad exportadora, es decir, menos concentración.

En este sentido, como una primera aproximación al análisis de la concentración / diversificación de las empresas exportadoras en El Salvador, se aplicó el índice utilizado en el caso de los productos y destinos antes presentados (IHHn), calculando dicho índice en este caso a partir de los valores exportados por cada una de las empresas exportadoras en el país, cuyos resultados se muestran en el gráfico N°40.

Gráfico N° 40: Índice de Diversificación (IHHn) de las Empresas Exportadoras Salvadoreñas Hacia el Mundo, 1994-2012



Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por BCR.

Nota: Los datos fueron proporcionados con un número correlativo como identificativo de la empresa para garantizar su confidencialidad.

Para el primer sub-período, el IHHn pasó de 0.0909 a 0.1137, con un promedio de 0.0952 para los años con información disponible, considerándose como un mercado diversificado. El grado de diversificación tiende a disminuir para el segundo sub-período, pues a pesar de que el índice mostró una leve tendencia decreciente, éste osciló entre 0.1187 y 0.1449, mostrando un promedio de 0.1301 para estos años, lo que pasa a considerarse como un mercado levemente concentrado.

A pesar de lo anterior, es importante mencionar que metodológicamente existe una limitante para el IHHn, “lo que se llama...*sesgo de agregación*, o sea, a niveles más desagregados de los datos el índice tenderá a presentar valores más bajos, indicando menor concentración...”¹⁸⁰, que podría significar que en el caso de las empresas se está subvaluando el nivel de concentración que estas tienen en el país. Para el caso de productos y destinos antes analizados esto no aplica, pues en ambas situaciones el número de datos es menor a 300 (al tratarse de datos de mayor agregación), contrario al caso de las empresas que en ambos sub-períodos los datos superan los 1,500, al tratarse de información detallada por cada empresa involucrada en la exportación del país.

A efecto de tener una mayor aproximación al nivel de concentración de las empresas responsables de las exportaciones realizadas por El Salvador al mundo, se presenta el número de estas, así como también el peso de las más importantes en el valor total exportado y en el número de empresas, información mostrada en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 35: Empresas Exportadoras y Peso de las 100 principales Respecto al Total de Empresas y Valor Exportado en El Salvador, 1994-2012

Sub-Período	Número de empresas con valor exportado	Peso de lo exportado por las 100 principales empresas respecto a la exportación total	Peso de las 100 principales empresas respecto al total de empresas
1994-1999	1570	78.32	6.37
2005-2012	6700	70.56	1.49

Fuente: Elaboración propia en base a información proporcionada por BCR.

Nota: Los datos fueron proporcionados con un número correlativo como identificativo de la empresa para garantizar su confidencialidad.

¹⁸⁰ Baumann, Renato; *El comercio entre los países “BRICS”*; CEPAL; Brasil, agosto 2009; P. 9.

Los resultados obtenidos muestran un crecimiento importante en el número de empresas involucradas en la exportación del país, de un sub-período a otro, observando grandes diferencias en la concentración de la mayor parte de lo exportado, revelando mayores niveles en dicha concentración que lo reflejado por el IHHn. Por una parte, para el primer sub-período se contabilizaban 1,570 empresas con exportación, donde 100 de ellas (las que tenían mayor peso del total), es decir 6.4%, eran responsables de más del 75.0% del valor total exportado. Esta situación se profundiza para el siguiente sub-período, pues a pesar de aumentar significativamente el número de empresas exportadoras a 6,700, las 100 principales, eran responsables de un 70.6% de la exportación total, pasando a representar estas 100, únicamente un 1.5% del total de las empresas involucradas, reflejando un mayor nivel de concentración al sub-periodo anterior.

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones.

Históricamente el sector exportador de El Salvador ha dependido fundamentalmente de productos agrícolas, que constituían a su vez el eje principal de la actividad productiva del país, y que incluso con la implementación del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones que pretendía dar mayor relevancia a la industria interna, dicha dependencia no se rompió, manteniéndose la estructura exportable existente, siendo el algodón, el azúcar y principalmente el café, los productos de mayor exportación durante la mayor parte de la segunda mitad del siglo XX. Lo anterior refleja la tendencia decreciente en la competitividad de las exportaciones durante los años previos a la implementación del modelo neoliberal, estimada preliminarmente mediante la participación de los productos salvadoreños en el mercado mundial, que para el caso disminuyó aproximadamente en un 78.0% del año 70 al 89. En este contexto, el cambio de modelo introducido con miras a la liberalización prometía cambiar este panorama, sin embargo la investigación permitió comprobar la idea general que *la implementación de las políticas de liberalización comercial, al no ser medidas de carácter estructural sino más bien la simple apertura al exterior, erosionó y estancó los niveles de competitividad de las exportaciones de El Salvador durante el periodo 1990–2012*, en base a los hallazgos siguientes:

- ✓ Los propósitos que sustentaban el cambio de proteccionismo al liberalismo comercial, no dieron los resultados que pretendían lograr en materia competitiva en las exportaciones del país, pues a pesar que dichas políticas aseguraban que mediante la apertura al mercado externo se lograría una mayor participación de las exportaciones en los mercados extranjeros, reduciendo así el déficit comercial que se venía incrementando en los últimos años, y por tanto mejorando los niveles de competitividad, esto no fue así en la realidad. Las políticas de liberalización comercial se concretizaron a partir de los 90's, principalmente con la desgravación arancelaria y crecientes acuerdos comerciales que se reflejaron en mayores niveles de apertura y flujos comerciales que profundizaron el déficit comercial, a pesar de los incentivos a las exportaciones. En este contexto, al ser una visión simplista de apertura, la posición competitiva del país no mejoró a nivel mundial, en tanto que el peso de las exportaciones salvadoreñas ubicadas en situación óptima de competitividad, se redujo significativamente entre principios y finales del periodo, es decir, los grupos de productos que aumentaron su participación en bienes de mayor dinamismo en la demanda, tuvieron una menor contribución en lo exportado por el

país si se comparan los niveles presentados durante la implementación de las medidas de liberalización y los años durante los cuales se esperaba que los resultados positivos se vieran reflejados; situación que a nivel regional no cambia significativamente, pues a pesar de haberse mostrado una leve mejora competitiva en el mercado centroamericano y estadounidense, ésta no fue suficiente para superar a ninguno de sus principales socios comerciales.

- ✓ Las políticas de liberalización comercial tenían un enfoque de competitividad espurio, en tanto que se basaban principalmente en la desarancelización como mecanismo para reducir los costos domésticos de producción, y no así en cambios sustanciales en aspectos estructurales que garantizaran una competitividad con beneficios sostenibles en el largo plazo, mediante la incorporación y difusión de progreso técnico al aparato productivo, aspectos en los cuales el país reflejó una clara y profunda deficiencia. Esto se vio reflejado en el hecho que se pasó de depender principalmente de bienes primarios en la exportación a bienes de baja intensidad tecnológica, centrándose en productos de la maquila textil, presentando un comportamiento ineficiente en su participación a nivel mundial; manteniéndose y profundizándose la dependencia hacia el mercado centroamericano y estadounidense como destino de los productos de exportación salvadoreña, lo que demuestra que las premisas de la liberalización no se materializaron en la realidad de El Salvador, en tanto que se aseguraba que mediante dichas políticas se ampliaría y diversificaría la base exportable del país y sus destinos.

Lo anterior se basó en el estudio de cuatro ideas específicas, cuyos resultados se sintetizan a continuación:

Apertura Comercial y Competitividad.

La investigación permitió comprobar que *la implementación de las políticas de liberalización comercial, al no ser medidas de carácter estructural, sino más bien la simple apertura al exterior, erosionó y estancó los niveles de competitividad de las exportaciones de El Salvador durante el periodo 1990–2012, basándose en los hallazgos siguientes:*

- ✓ La visión reducida de apertura implementada en el país, se materializó en un primer momento por medio de una programación de disminuciones desmedidas de los derechos arancelarios a la importación durante la primera década, lo que fue acompañado para la siguiente por un número creciente de tratados comerciales como instrumento para ampliar los mercados-destino de las exportaciones; lo que en conjunto explicó la tendencia decreciente del Arancel Efectivo aplicado a las mercancías importadas. Aunado a esto, la progresividad en los aranceles aplicados a las mercancías, según CIIT, reflejó que en efecto no ha existido protección a la industria interna que incentive su crecimiento y que a pesar que dicha liberalización es buena según el pensamiento neoliberal, en la medida que incentiva la importación de tecnología para aplicarla al proceso productivo, esto tampoco ha sido un hecho en la economía salvadoreña, pues la estructura de las importaciones reflejó un estancamiento en los bienes de capital (manteniéndose por debajo del 20.0% de lo importado en los últimos años). Lo anterior explica, en buena parte, el carácter espurio de la posición competitiva que ha caracterizado al país, participando mayormente en productos estancados a nivel mundial, con un comportamiento decreciente durante los últimos años analizados.

- ✓ Los crecientes niveles de liberalización comercial se vieron reflejados en la tendencia al alza del coeficiente de apertura comercial del país durante las últimas dos décadas, que conllevaron a un significativo aumento de los flujos de mercancías comerciados, en mayor medida para las importaciones en detrimento de las exportaciones, con una profundización del déficit comercial a lo largo de la década del 2000, deteriorando la capacidad productiva del país, en relación a la creciente demanda. En este contexto, la participación de las exportaciones salvadoreñas hacia el mundo se vio estancada durante el periodo, disminuyendo significativamente lo exportado en situación óptima, con un aumento importante de exportaciones en la peor situación competitiva; presentando un comportamiento similar en los mercados de sus principales socios comerciales, con una sensible disminución en la participación de las exportaciones destinadas a satisfacer la demanda centroamericana, en donde, a pesar de haber aumentado la participación en grupos dinámicos, fue superado por todas las demás economías centroamericanas y Estados Unidos, siendo el deterioro en la participación en el mercado estadounidense más pronunciado que en los mercados anteriores, con un porcentaje de Estrellas Nacientes menor al de todas las economías centroamericanas en dicho mercado.

Progreso Técnico y Competitividad.

La idea que *el bajo nivel de progreso tecnológico existente en el país que acompañó la apertura comercial, ha representado un obstáculo para la competitividad de las exportaciones salvadoreñas*, ha sido comprobada en base a los siguientes hallazgos:

- ✓ Los propósitos de mejorar la competitividad de las exportaciones, no presentaron medidas complementarias que dieran solidez al aparato productivo del país, pues el aumento de competitividad se planteaba mediante el abaratamiento de los insumos de producción que constituyen instrumentos que conllevan a una competitividad espuria, y no así, en progreso técnico que es el que en última instancia asegura una auténtica competitividad. La apertura debe garantizar la incorporación y difusión de progresos técnico, mediante la formación y creación de capital humano de calidad y la inversión en investigación y desarrollo que se traduzcan en el surgimiento de conocimiento e innovaciones propias, lo que en El Salvador muestra todo lo contrario.

- ✓ La incorporación de nuevos productos y procesos en El Salvador, podría generar, en teoría, una base técnica de mayor solidez que se traduciría en un aumento de la posición competitiva del país. Sin embargo, los resultados muestran que la actividad innovativa no ha sido positiva, pues, si bien es cierto, la matriz exportadora refleja una importante cantidad de nuevos productos, estos representan una parte demasiado baja como para generar un impacto en el conocimiento y las habilidades técnicas existentes, además de estar concentrados en bienes de poca intensidad tecnológica. De igual forma, la inversión por parte del sector público y privado no ha sido con miras a incorporar nueva tecnología en los procesos productivos (manteniéndose por debajo del 17.0% respecto al PIB durante la última década, con una tendencia decreciente), sino a su mantenimiento y reemplazo. Lo anterior explica en buena medida, el pobre desempeño competitivo del país a nivel mundial, centroamericano y estadounidense.

- ✓ La liberalización comercial implementada en el país, se desarrolló en un entorno en el que no se le dio importancia a los factores claves que garantizan la incorporación y difusión del progreso técnico necesario para una competitividad sólida (factores clave para lograr una competitividad auténtica a el largo plazo). La base disponible de recursos presentó condiciones desfavorables con deficiencias en la aplicación de conocimientos de calidad en los procesos productivos, con una calidad del recurso

humano disponible insuficiente para mejorar la posición competitiva, presentando a su vez, esfuerzos únicamente de carácter paliativo, pues la inversión destinada a la generación de conocimiento de calidad y con mayor innovación, fue prácticamente insignificante e incluso decreciente a lo largo de los años, situación que se verifica al analizar los resultados obtenidos en materia innovativa y de productividad, pues se revela la dependencia existente del conocimiento e innovaciones foráneas. Todo esto sentó bases débiles en las cuales se vio reducida la posibilidad de absorber, adaptar e incorporar mayores niveles de tecnología en la producción de bienes exportables que aseguraran una mayor competitividad.

Competitividad y Estructura de las Exportaciones.

Mediante el contraste de los resultados competitivos y su nivel de intensidad tecnológica, se determinó que *el bajo nivel de competitividad de las exportaciones salvadoreñas en el período de liberalización comercial, ha limitado la estructura exportable del país:*

- ✓ El deterioro significativo en la posición competitiva de las exportaciones de El Salvador, se vio reflejado en su tendencia a la exportación de bienes de baja intensidad tecnológica incorporada o de menor tecnología, tanto a nivel mundial, regional como estadounidense. La demanda de bienes con tecnología media y alta, a pesar de presentar leves tendencias a la disminución, siguieron siendo los productos con un mayor peso dentro del total demandado, principalmente en el mundo y Estados Unidos; demanda en la cual, el país tuvo poca o casi nula participación. A nivel mundial, el peso de la baja tecnología aumentó más del doble, que si bien es cierto podría entenderse como una mejora en cuanto al avance de tecnología aplicada, la mayor parte se situó en maquila, lo cual se considera una competitividad espuria al basarse en bajos costos y no en aspectos de carácter estructural en la economía, lo cual refleja el hecho que dichas exportaciones se ubicaran en su mayoría en una situación de vulnerabilidad y de Retrocesos en este mercado. A nivel centroamericano, el aumento en este tipo de productos fue más sutil, pero alcanzó casi la mitad en el peso respecto a las exportaciones totales, que podría ser el reflejo del rezago en materia competitiva en comparación a las demás economías centroamericanas y estadounidense. Similar comportamiento se presentó dentro de Estados Unidos, aunque con una desventaja más sustancial, pues si bien es cierto el CAFTA-DR (acuerdo comercial más emblemático de los últimos años) prometía ampliar la gama de productos de exportación hacia dicho mercado, los bienes comercializados por el país tendieron a

centrarse, una vez más, en bienes de baja intensidad tecnológica, representando casi tres cuartas partes de lo exportado, significando la maquila textil más del 70.0% de lo destinado a dicho mercado, como reflejo de una competitividad espuria no sostenible en el largo plazo.

- ✓ La balanza tecnológica (balanza comercial según CIIT) reflejó el cambio en la estructura exportable del país producto del comportamiento competitivo espurio en las exportaciones del mismo. A nivel mundial se profundizan los déficit en la mayoría de clasificaciones tecnológicas, resaltando el de los bienes primarios en los cuales se presentaba superávit para la década pasada, teniendo de excepción la baja tecnología, que a pesar de haber presentado un superávit, su capacidad de compra respecto a lo importado se vio estancada durante el periodo, aunado al deterioro de dicha capacidad en los bienes primarios. A nivel centroamericano resaltó nuevamente el superávit en baja tecnología, y la profundización del déficit en bienes primarios, con similar comportamiento en cuanto a su capacidad de compra, aunque con un mayor deterioro en los bienes primarios. La tendencia competitiva se hace más visible en el mercado estadounidense, con un superávit mucho más significativo en el tipo de bienes antes mencionados, con una tendencia de la capacidad de compra similar al mercado mundial. Todo lo anterior refleja la prioridad que se dio a aspectos de carácter espurio en el logro de una mayor competitividad, aumentando los flujos en bienes que se caracterizan por bajos costos, principalmente maquila textil, en detrimento de los bienes primarios antes exportados.

Competitividad y Diversificación.

El estudio de la competitividad y su diversificación permitió comprobar que *el bajo nivel de competitividad de las exportaciones salvadoreñas en el marco de la liberalización comercial ha restringido las dimensiones de diversificación de las exportaciones*, partiendo de los hallazgos a nivel de productos, destinos y empresas siguientes:

- ✓ El amplio deterioro competitivo de las exportaciones salvadoreñas a nivel mundial se vio reflejado en el índice de diversificación de los productos a nivel general y según situación competitiva, pues si bien es cierto, a nivel agregado se observó una menor concentración en los bienes exportados, la ampliación de la gama de productos se dio principalmente hacia aquellos correspondientes a la maquila textil, lo cual no constituye una base auténtica de competitividad, ubicándose dicha diversificación en las situaciones de vulnerabilidad y Oportunidades Perdidas. Caso contrario se

observó en el mercado centroamericano, pues las exportaciones tendieron a concentrarse sensiblemente a lo largo del período, presentando una mayor diversificación únicamente la situación de vulnerabilidad, lo que reflejaría el pobre desempeño competitivo del país respecto a sus principales socios. El pobre desempeño competitivo de las exportaciones, se vio reflejado con mayor claridad en los niveles de concentración de los productos destinados al mercado estadounidense, pues, a pesar de que estos ya presentaban un nivel alto, lejos de diversificarse fruto de las políticas implementadas y los acuerdos comerciales establecidos, dichos niveles de concentración tendieron a profundizarse, tanto a nivel agregado como a nivel de situaciones competitivas, principalmente en la situación óptima de competitividad. Es de resaltar que, tanto en el mercado mundial, regional y estadounidense, la maquila textil cobra mayor importancia en las exportaciones totales del país, explicando en gran medida los altos niveles de concentración observados.

- ✓ La posición competitiva del país depende en buena medida de la estabilidad de los destinos de sus exportaciones, por lo que en teoría, es adecuado contar con una amplia lista de socios comerciales que atenúen los impactos en los shocks propios de cada economía, situación que en la realidad dista de ser así, pues los niveles de concentración observados en cuanto al destino de las exportaciones salvadoreñas, se encontraban en niveles altos a inicios del periodo, lo que tendió a profundizarse para los últimos años, casi duplicando el índice de concentración. La dependencia de las exportaciones a las repúblicas centroamericanas y estadounidense se intensificó, siendo para los últimos años Estados Unidos el destino de casi la mitad de la producción exportable del país, reflejando así la competitividad espuria que ha caracterizado a las exportaciones de El Salvador, sin poder buscar otros mercados o demandas con mayores exigencias tecnológicas, representando únicamente una oportunidad para la producción de bienes basados en bajos costos (maquila textil).

- ✓ Los objetivos de la liberalización, tendientes a incentivar a un mayor número de empresas a dedicarse a la exportación, principalmente fuera del área centroamericana y con productos no tradicionales, no ayudaron a garantizar una mayor diversificación en cuanto a las empresas responsables de la exportación del país, pues si bien es cierto, estas casi se cuadruplicaron en cuanto a número, menos del 7.0% concentraba la mayor parte exportada en el país durante el primer sub-período, situación que para el segundo sub-período se profundizó, siendo responsables de la mayor parte exportada, únicamente un 1.5% de las empresas existentes. Esta situación refleja la deficiencia en la incorporación de progresos técnico a los procesos productivos por parte del sector empresarial, que

en última instancia explica el deterioro competitivo mostrado por las exportaciones salvadoreñas en los tres mercados analizados.

4.2 Recomendaciones.

Como medidas iniciales para un cambio gradual que permita revertir el deterioro de la posición competitiva de las exportaciones salvadoreñas en el mercado internacional, se proponen las siguientes recomendaciones:

- ✓ Una reconversión de la visión simplista de inserción al mercado externo por una visión más completa que involucre no sólo la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias o el crecimiento de los acuerdos comerciales existentes, sino más bien una apertura acompañada de un impulso al cambio en el papel de los diferentes agentes económicos del país, estando entre estos las empresas como responsables en buena medida de la generación e implementación de innovaciones que les permitan ser capaces de competir a nivel internacional, y el Estado como promotor de un contexto de innovación y aprendizaje que asegure la adecuación de las necesidades de los productores y la calidad de los recursos y conocimiento técnico existente, con una protección selectiva identificando productos estratégicos que incorporan mayor tecnología y difusión del conocimiento, acorde a la realidad del país; constituyendo todo lo anterior un esfuerzo continuo en la dinámica económica del país.

Corto plazo

- ✓ Que el Estado, en su papel de promotor de la actividad económica en el país, supere la visión espuria de competitividad que ha predominado en la tendencia exportadora, en décadas atrás con el peso predominante de los bienes agrícolas cuya producción y procesamiento no incorporaron niveles significativos de tecnología, y en la actualidad con el peso predominante de la actividad maquiladora, especialmente de productos textiles que se basan en ventajas de costos existentes con una mano de obra barata; pasando a una visión de competitividad auténtica y sostenible en el tiempo, que incorpore mayores niveles de conocimiento y tecnología, acorde a la dinámica de la demanda en los mercados externos.

Mediano Plazo

- ✓ Promover en el mediano plazo un Sistema Nacional de Aprendizaje liderado por el Estado, que se transforme en el largo plazo en un Sistema Nacional de Innovación, rompiendo el patrón único de dependencia de las innovaciones foráneas y la actitud de ser un país importador neto de tecnología. Por una parte, mejorar la capacidad de absorción y adaptación de la tecnología disponible a las necesidades locales, así como también la construcción de una visión paralela de innovaciones propias, mediante la creación y fortalecimiento de un núcleo endógeno de progreso técnico, el cual se garantiza, entre otras cosas, por la destinación de inversiones que logren mayores niveles de progreso técnico mediante la priorización de elementos como la investigación y desarrollo de conocimientos propios, y capacitación del recurso humano según las tendencias tecnológicas y las exigencias del mercado. Lo anterior permitirá una inserción en el mercado internacional con mayor eficiencia y mejor posicionamiento, aumentando los niveles de competitividad auténtica de las exportaciones del país de forma sostenida, que constituye la base para lograr un mayor desarrollo y equidad social, con mayores niveles de vida en el largo plazo, aspectos que se retroalimentan en un círculo virtuoso constante.

- ✓ Que exista una planificación basada en la identificación de productos estratégicos que serán impulsados, tomando en cuenta la dinámica mundial hacia la incorporación de mayor tecnología, como podrían ser los productos farmacéuticos, cosméticos, plásticos en formas no primarias etc.; por medio de la intervención del Estado, para coordinar y establecer una vinculación de los esfuerzos que éste realiza con el sector privado, mediante la articulación con los sectores proveedores de insumos y canales de comercialización, y así garantizar la difusión de conocimiento y encadenamiento del aparato productivo, teniendo claridad en el tipo de bienes que serán prioridad en la producción nacional, procurando superar la tendencia predominante de basar el aparato exportador en actividades que utilizan intensivamente mano de obra barata (maquila textil), factor que conlleva a una competitividad espuria.

- ✓ Que las empresas procuren una mayor participación de productos con mayores niveles de tecnología incorporada en la estructura exportable del país, incrementando la inversión en la incorporación de nuevos productos, que permitan ampliar la gama de bienes exportados, y al mismo tiempo innovar en los procesos productivos con aumentos en los bienes de capital involucrados en la producción; así

como la inversión pública que lleve al mejoramiento de la infraestructura tecnológica existente que facilite la difusión del progreso técnico.

- ✓ Dirigir la política comercial hacia la ampliación de los destinos de las exportaciones salvadoreñas mediante el establecimiento de acuerdos comerciales con negociaciones favorables para la economía nacional, enfocándose en aquellos países donde existe una demanda potencial de bienes con incorporación de tecnología en los cuales el sector exportador pueda competir (partiendo de un fortalecimiento del progreso técnico interno existente), reduciendo así, la dependencia hacia un grupo de economías y la vulnerabilidad que esto implica ante cualquier cambio que éstas puedan presentar en su mercado. Además, se debe ampliar la participación de las empresas en la actividad exportadora del país, mediante el apoyo estatal hacia una mayor tecnificación en los procesos productivos, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.

Largo Plazo.

- ✓ Promover una comunicación activa entre el Estado y el sector empresarial del país, a fin de garantizar una mayor calidad del recurso humano disponible para integrarse a las actividades productivas del país, procurando que su preparación sea acorde a las necesidades y exigencias del sector, volviéndolo un aspecto prioritario en la dedicación de recursos disponibles del país, en tanto que dicha calidad y vinculación se consideran factores clave como difusores del progreso técnico y la innovación. Esto podría suponer a su vez, impulsar una reconversión en la visión limitada de la población en cuanto a la educación, orientándola a actividades científico tecnológicas.
- ✓ Ampliar los destinos de las exportaciones salvadoreñas mediante el establecimiento de acuerdos comerciales y de integración de mercados que reduzcan la dependencia hacia un grupo de economías y la vulnerabilidad que esto implica ante cualquier cambio que éstas puedan presentar en su mercado. Además, se debe ampliar la participación de las empresas en la actividad exportadora del país, mediante el apoyo estatal hacia una mayor tecnificación en los procesos productivos, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.

BIBLIOGRAFÍA

Libros de Texto.

Alarco, Anderson, et. al.; Competitividad y Desarrollo, Evolución y Perspectivas Recientes; CENTRUM Católica, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú; Lima, 2011; Editorial Planeta Perú S. A.

Appleyard y Field; Economía Internacional; 4ª edición; 2003; Mc Graw Hill.

Arias Peñate, Salvador; Los Subsistemas de Agroexportación en El Salvador: el Café, el Algodón y el Azúcar; San Salvador, El Salvador, 1988; UCA Editores.

CEPAL; Fernando Fajnzylber: Una visión renovadora para América Latina; Santiago de Chile; Noviembre, 2006; Editado por Naciones Unidas.

CEPAL; Transformación Productiva con Equidad: La Tarea Prioritaria del Desarrollo de América Latina y el Caribe en los años 90; Santiago de Chile, marzo, 1996; Editado por Naciones Unidas.

CEPAL; Transformación productiva, 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades; Santo Domingo, República Dominicana, junio 2008; CEPAL; Editado por Naciones Unidas.

Dada Hirezi, Héctor; La Economía de El Salvador y la Integración Centroamericana, 1945 – 1960; San Salvador, El Salvador, 1978; UCA Editores.

Larios, María de Lourdes; Modelos de Desarrollo y la Evolución de los Desastres en El Salvador; San Salvador, El Salvador, 1998; CEPRODE.

López Ortega, Eugenio; El Concepto de Competitividad en el Posicionamiento Tecnológico; Centro de Investigaciones Interdisciplinarias de Ciencias y Humanidades; UNAM, México, 1999; Edición científica UNAM.

Menjivar, Rafael; El Salvador: Impulso y Crisis del Desarrollismo Modelo en Perspectiva; San Salvador, El Salvador; s.e.; 1973.

Messner, Dirk; Maggi, Claudio; “Fernando Fajnzylber (1940-1991): Desarrollo Tecnológico, Competitividad y Equidad”; ProjektMesoNRW; Duisburg, Alemania.

Moreno, Raúl; La Globalización Neoliberal en El Salvador, un análisis de sus impactos e implicaciones; Barcelona, diciembre, 2004; Editado por Fundación Mon-3.

Ray, Debraj; Economía del Desarrollo; Boston University, 2002; Editorial: Antoni Bosch.

Rivera Campos, Roberto; La economía salvadoreña al final del siglo: desafíos para el futuro; San Salvador, 2002; FLACSO, segunda edición.

Villareal, René; Economía Internacional, tomo I: Teorías clásica, neoclásicas y su evidencia histórica; México, 1979; Fondo de cultura económica.

Williamson, John; What Washington Means by Policy Reform; Latin American Adjustment: How Much Has Happened, Chapter 2; Instituto Peterson de Economía Internacional; Washington, D. C., 1990; Editado por J. Williamson.

Documentos, artículos y manuales.

Acevedo, Carlos; "La Experiencia de Crecimiento Económico en El Salvador Durante el Siglo XX"; Banco Interamericano de Desarrollo, Series de Estudios Económicos y Sectoriales; agosto, 2003.

Aguilar Guillen, José Víctor; Arriola Palomares, Joaquín; El impacto del NAFTA en el proceso de Integración de América Central y sus implicaciones para los sectores populares, Caso El Salvador; Documento de trabajo N°74; Fundación Nacional para el Desarrollo; San Salvador, Febrero, 1996.

Baumann, Renato; El comercio entre los países "BRICS"; CEPAL; Brasil, agosto 2009.

Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes; Capítulo I: Teorías del Comercio Internacional; s.l.; s.f.

Bielschowsky, Ricardo; Sesenta años de la CEPAL: Estructuralismo y Neoestructuralismo; Revista CEPAL N°97; Brasilia, abril, 2009.

Bolaños, Francisco; Góchez, Roberto; Salgado, Melissa; Los determinantes estructurales de la evolución de los flujos comerciales entre El Salvador (ES) y la Unión Europea (UE); Fundación Friedrich Ebert Stiftung; San Salvador, diciembre, 2010

Carbajal, Rocío; Salim, León; Competitividad: Marco Conceptual y Análisis Sectorial para la Provincia de Buenos Aires; Cuadernos de Economía N°76; Buenos Aires, Argentina; La Plata, 2006.

Castellanos, José; Castellanos, Carlos; "Concepciones teóricas referentes a la concepción de Competitividad", Villa Clara, Cuba, 2010.

CEPAL; Elementos Para el Diseño de Políticas Industriales y Tecnológicas en América Latina; cuadernos de la CEPAL N° 63; Santiago de Chile, 1990.

CEPAL; Intensidad Tecnológica del comercio de Centroamérica y la Republica Dominicana; México, Diciembre, 2003.

CONACYT; Estructura de la Política Nacional de Ciencia y Tecnología; Revista Realidad N°56, UCA; San Salvador, 1997.

Durán, José; Álvarez, Mariano; "Manual de comercio exterior y política comercial"; CEPAL; Santiago de Chile, octubre, 2011.

Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jorg; Competitividad Sistémica; Instituto Alemán de Desarrollo, Berlin, 1996.

Fajnzylber, Fernando; Inserción Internacional e innovación institucional; Revista de la CEPAL N° 44, Santiago de Chile, agosto, 1991.

Fajnzylber, Fernando; Competitividad Internacional: Evolución y Lecciones; Revista de la CEPAL N° 36, Santiago de Chile, 1988.

Fisher, Stanley; citado en Casilda, Ramón; América Latina: Del Consenso de Washington a la Agenda del Desarrollo de Barcelona; Documentos de trabajo N°10; Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos; febrero 2005.

FUSADES; Política Comercial Externa: Seguimiento y Recomendaciones; Estudios Estratégicos-Competitividad para el Desarrollo; El Salvador, 2011.

Gobierno de El Salvador; Examen de las políticas comerciales de El Salvador: Informe del Gobierno; OMC; s.l.; octubre, 1996.

Gobierno de El Salvador; Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014; mayo, 2010.

Góchez Sevilla y Tablas; Tipo de Cambio Real y Déficit Comercial en Guatemala, un enfoque heterodoxo; CEPAL; México, febrero, 2013.

González, Luis Armando; El Salvador 1970-1990: Política, Economía y Sociedad; Revista Realidad N°67, UCA; San Salvador, 1999.

Hernández, René; Schatan, Claudia; Políticas de competencia y de regulación en el Istmo Centroamericano; CEPAL; México, noviembre, 2002; Sede Subregional en México.

Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE); La ventaja competitiva de las naciones, Michael Porter (Resumen); Alajuela, Costa Rica; julio, 1991.

Lombana, Jahir; Gutiérrez, Silvia; Marco analítico de la competitividad: fundamentos para el estudio de la competitividad regional; Pensamiento y gestión N°26; Universidad del Norte; Colombia, 2009.

Lugones, Gustavo; et. al; Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina; CEPAL; octubre, 2007; Impreso en Naciones Unidas, México, D.F.

Musik, Guillermo Abdel; Romo Murillo, David; Sobre el Concepto de Competitividad; Documentos de Trabajo en Estudios de Competitividad; ITAM, Centro de Estudios de Competitividad; Ciudad de México, México; Enero, 2004.

Oñativia, Aproximación a las Teorías Heterodoxas del Comercio Internacional; Grupo de estudios internacionales contemporáneos; marzo, 2012.

Organización Mundial del Comercio, "Ficha descriptiva, OMC".

Órgano de Examen de las Políticas Comerciales; Examen de El Salvador, Evaluación de la OEPC; OMC; s.l.; noviembre, 1996.

Pat Fernández, Caamal Cauch, Ávila Dorantes (2009), Análisis de los Niveles y Enfoques de la Competitividad; México; marzo, 2009.

Rubio Fabián, Roberto; ¿Que paso en 1996? Lo bueno, lo malo y lo feo; Fundación Nacional para el Desarrollo; Alternativas para el Desarrollo N°42; El Salvador, diciembre, 1996.

Schvazer, Jorge; La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales; Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de Argentina / Universidad de Buenos Aires; Marzo, 2004.

Secretaría de la Organización Mundial del Comercio; Examen de las políticas comerciales, El Salvador: Informe de la Secretaría; OMC; s.l.; octubre, 1996.

Secretaría de la Organización Mundial del Comercio; Examen de las políticas comerciales, El Salvador: Informe de la Secretaría; OMC; s.l.; enero, 2003.

Secretaría de la Organización Mundial del Comercio; Examen de las políticas comerciales, El Salvador: Informe de la Secretaría; OMC; s.l.; Revisión I; marzo, 2010.

Segovia, Alexander; Centroamérica Después del Café: el Fin del Modelo Agroexportador Tradicional y el Surgimiento de un Nuevo Modelo; Revista Centroamericana de Ciencias Sociales, N°2, Vol. I; diciembre 2004.

Valle-Pérez, Francisca L.; Un Acercamiento Teórico al Neoestructuralismo en América latina; Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oriente; Santiago de Cuba, 2011.

Union Europea; “Acuerdo de Asociación, UE-CA: de la cooperación a la asociatividad”; Brochure descriptivo; s.l.; s.f.

Unión Europea; “AdA CA-UE, Pilar comercial: aspectos fundamentales”; s.l.; s.f.

Tesis.

Alas, Carolina; 2002; citado en Hernández, Mónica; “Efectos de la apertura comercial en el crecimiento económico de El Salvador en el período 1989-2003”; Tesis de Licenciatura en Economía; Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de El Salvador; noviembre, 2004.

Barrera, Saira; Flores, José; et. al.; “Modelos de Acumulación de Capital y Estructura Laboral en El Salvador, 1900-2007”; Tesis de Licenciatura en Economía; Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas; San Salvador, octubre, 2008.

Escobar, Alejandra, et al.; “Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad Internacional y la Distribución del Ingreso en El Salvador, 1990-2010”; Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas; San Salvador, El Salvador; Septiembre, 2011.

García, Francis; Reyes, Nancy; et. al.; “Evaluación de políticas de inserción laboral y su impacto en los jóvenes”; Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”; Septiembre, 2010; Pp. 5-6.

MIPLAN, 1990, citado en: Orozco, Carla; Bolaños, Francisco; et. al; “Los efectos de la competencia externa sobre el sector manufacturero”; Tesis de Licenciatura en Economía, Departamento de Economía, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”.

Bases y fuentes de datos.

Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR).

Banco Mundial (BM).

Base de datos de comercio internacional de las Naciones Unidas (COMTRADE).

Base de datos de historia económica de América Latina Montevideo-Oxford (MOXLAD).

Base de datos y publicaciones estadísticas de la CEPAL (CEPALSTAT).

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

Dirección General de Estadísticas y Censos de El Salvador (DIGESTYC).

Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC).

Organización Mundial del Comercio (OMC).

Penn World Tables 7.1

Superintendencia General de Electricidad y Telecomunicaciones (SIGET).

Sitios Web

Administración de Tratados Comerciales; “Tratados de Libre Comercio”, Ministerio de Económica (http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=article&id=227&Itemid=140); El Salvador, enero, 2010.

Argueta, Karla; “Suben exportaciones de oro de casas de empeño”; [elsalvador.com \(http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6374&idArt=5962067\)](http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6374&idArt=5962067); El Salvador, 2011.

Castellanos, Alberto; Castellanos José; et. al.; “Contribución de los clusters a la competitividad de las empresas”; Ciencia y técnica administrativa (<http://www.cyta.com.ar/ta1102/v11n2a2.htm>); Buenos Aires, 2012.

Directorio de Investigadores en El Salvador; CONACYT; Registro de Investigadores Científicos Nacionales (<http://www.redisal.org.sv/about.php>).

Martínez, Francisco; Pleitez, Linda; “Reformas: Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización”; Romeo Pineda y asociados, compañía de abogados; (http://www.romeropineda.com/rp_ftp/images/boletines/BOLETIN%20ZONAS%20FRANCAS.pdf).

Díaz Almada, Pablo; “Apertura Comercial”; Zonaeconomica (<http://www.zonaeconomica.com/apertura-comercial>); agosto, 2009.

ANEXOS

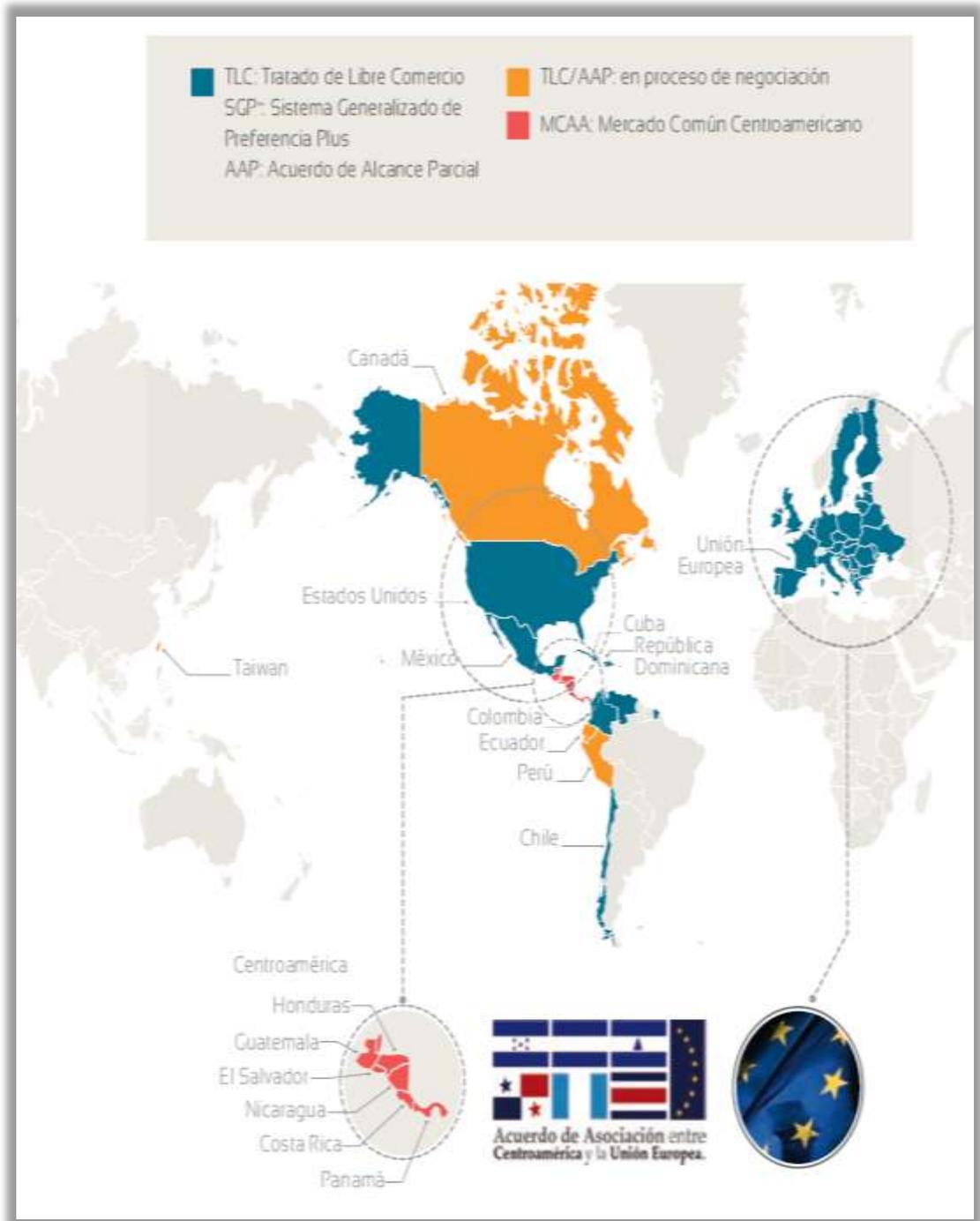
Anexo N° 1: Flujos Comerciales, Saldo Comercial, Peso de las Exportaciones, Importaciones y Saldo Comercial en el PIB y Grado de Apertura Comercial en El Salvador, 1970-2012.

Años	FLUJOS, BASE EN MILLONES DE US\$ DOLARES					PESO Y APERTURA (%)		
	PIB	X	M	SALDO	Déficit / PIB (%)	X/PIB	M/PIB	(X+M)/PIB
1970	1,132.92	281.36	278.12	3.24	-0.29	24.8	24.5	49.4
1971	1,186.12	292.16	315.68	-23.52	1.98	24.6	26.6	51.2
1972	1,263.72	367.68	355.44	12.24	-0.97	29.1	28.1	57.2
1973	1,442.36	432.12	475.72	-43.60	3.02	30.0	33.0	62.9
1974	1,665.88	540.04	680.20	-140.16	8.41	32.4	40.8	73.2
1975	1,884.12	622.64	720.04	-97.40	5.17	33.0	38.2	71.3
1976	2,328.28	827.56	857.20	-29.64	1.27	35.5	36.8	72.4
1977	2,941.64	1,122.68	1,102.32	20.36	-0.69	38.2	37.5	75.6
1978	3,127.92	946.72	1,236.48	-289.76	9.26	30.3	39.5	69.8
1979	3,463.64	1,280.56	1,286.48	-5.92	0.17	37.0	37.1	74.1
1980	3,573.96	1,220.92	1,188.20	32.72	-0.92	34.2	33.2	67.4
1981	3,437.20	917.00	1,154.48	-237.48	6.91	26.7	33.6	60.3
1982	3,521.56	802.12	1,002.60	-200.48	5.69	22.8	28.5	51.2
1983	3,955.16	968.56	1,182.96	-214.40	5.42	24.5	29.9	54.4
1984	4,437.96	965.44	1,266.44	-301.00	6.78	21.8	28.5	50.3
1985	5,366.12	1,197.92	1,603.76	-405.84	7.56	22.3	29.9	52.2
1986	3,583.08	883.90	1,040.74	-156.84	4.38	24.7	29.0	53.7
1987	4,132.18	784.74	1,078.58	-293.84	7.11	19.0	26.1	45.1
1988	4,893.78	773.74	1,090.58	-316.84	6.47	15.8	22.3	38.1
1989	5,683.88	752.42	1,346.56	-594.14	10.45	13.2	23.7	36.9
1990	4,800.90	890.90	1,499.20	-608.30	12.67	18.6	31.2	49.8
1991	5,311.00	914.20	1,620.90	-706.70	13.31	17.2	30.5	47.7
1992	5,954.70	958.10	1,931.40	-973.30	16.35	16.1	32.4	48.5

1993	6,938.00	1,342.90	2,366.40	-1,023.50	14.75	19.4	34.1	53.5
1994	8,085.60	1,614.40	2,846.70	-1,232.30	15.24	20.0	35.2	55.2
1995	9,500.50	2,055.70	3,587.20	-1,531.50	16.12	21.6	37.8	59.4
1996	10,315.50	2,174.10	3,500.20	-1,326.10	12.86	21.1	33.9	55.0
1997	11,134.70	2,883.20	4,181.30	-1,298.10	11.66	25.9	37.6	63.4
1998	12,008.40	2,976.90	4,453.10	-1,476.20	12.29	24.8	37.1	61.9
1999	12,464.70	3,108.20	4,647.00	-1,538.80	12.35	24.9	37.3	62.2
2000	13,134.10	3,598.80	5,573.30	-1,974.50	15.03	27.4	42.4	69.8
2001	13,812.70	3,568.00	5,750.80	-2,182.80	15.80	25.8	41.6	67.5
2002	14,306.70	3,772.20	5,876.80	-2,104.60	14.71	26.4	41.1	67.4
2003	15,046.70	4,072.80	6,466.20	-2,393.40	15.91	27.1	43.0	70.0
2004	15,798.30	4,259.00	6,998.10	-2,739.10	17.34	27.0	44.3	71.3
2005	17,093.80	4,382.80	7,548.90	-3,166.10	18.52	25.6	44.2	69.8
2006	18,550.70	4,764.20	8,564.30	-3,800.10	20.48	25.7	46.2	71.8
2007	20,104.90	5,203.70	9,709.60	-4,505.90	22.41	25.9	48.3	74.2
2008	21,431.00	5,761.00	10,650.90	-4,889.90	22.82	26.9	49.7	76.6
2009	20,661.00	4,792.70	7,990.60	-3,197.90	15.48	23.2	38.7	61.9
2010	21,418.30	5,552.60	9,176.50	-3,623.90	16.92	25.9	42.8	68.8
2011	23,139.00	6,474.30	10,797.40	-4,323.10	18.68	28.0	46.7	74.6
2012	23,864.40	6,766.70	11,095.90	-4,329.20	18.14	28.4	46.5	74.9

Fuente: Elaboración propia en base información obtenida de CEPALSTAT.

Anexo N° 2: Acuerdos Comerciales Vigentes y en Proceso de Negociación en El Salvador, 2013.



Fuente: Tomado de Ministerio de Economía / Ministerio de Relaciones Exteriores, “Acuerdo de Asociación: ofreciendo oportunidades para el desarrollo”; Gobierno de El Salvador; San salvador, 2013; P. 18.

Anexo N° 3: Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) Pública, Privada y su Peso en PIB para El Salvador, 1990-2012.

AÑO	FBKF PÚBLICO	FBKF PRIVADO	FBKF TOTAL	PIB (MILL)	FBKF PÚBLICO/PIB	FBKF PRIVADO/PIB	FBKF TOTAL/PIB
1990	122.40	536.00	658.40	4,800.90	2.55%	11.16%	13.71%
1991	150.70	654.30	805.00	5,311.00	2.84%	12.32%	15.16%
1992	239.10	783.80	1,022.80	5,954.70	4.02%	13.16%	17.18%
1993	280.50	953.60	1,234.10	6,938.00	4.04%	13.74%	17.79%
1994	302.30	1,191.20	1,493.40	8,085.60	3.74%	14.73%	18.47%
1995	336.20	1,441.80	1,778.00	9,500.50	3.54%	15.18%	18.71%
1996	377.70	1,252.80	1,630.40	10,315.50	3.66%	12.14%	15.81%
1997	370.60	1,419.40	1,790.00	11,134.70	3.33%	12.75%	16.08%
1998	417.40	1,584.60	2,002.00	12,008.40	3.48%	13.20%	16.67%
1999	359.60	1,642.90	2,002.50	12,464.70	2.88%	13.18%	16.07%
2000	359.20	1,864.80	2,224.00	13,134.10	2.73%	14.20%	16.93%
2001	397.90	1,871.50	2,269.40	13,812.70	2.88%	13.55%	16.43%
2002	510.20	1,864.00	2,374.20	14,306.70	3.57%	13.03%	16.60%
2003	496.00	2,014.70	2,510.70	15,046.70	3.30%	13.39%	16.69%
2004	298.60	2,175.20	2,473.80	15,798.30	1.89%	13.77%	15.66%
2005	402.00	2,209.00	2,610.90	17,093.80	2.35%	12.92%	15.27%
2006	428.70	2,583.20	3,011.90	18,550.70	2.31%	13.93%	16.24%
2007	444.50	2,834.90	3,279.40	20,104.90	2.21%	14.10%	16.31%
2008	520.00	2,737.70	3,257.70	21,431.00	2.43%	12.77%	15.20%
2009	462.50	2,313.10	2,775.60	20,661.00	2.24%	11.20%	13.43%
2010	520.30	2,332.20	2,852.50	21,418.30	2.43%	10.89%	13.32%
2011	565.90	2,757.30	3,323.20	23,139.00	2.45%	11.92%	14.36%
2012	595.60	2,772.20	3,367.80	23,813.60	2.50%	11.64%	14.14%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de BCR.

Anexo N° 4: Alfabetización y Graduados en Ciencia y Tecnología Respecto al Total de Graduados y a la Población en El Salvador, 1994-2012.

Año	Población mayor a 10 años	Alfabetos	Alfabetos / Pobl. > 10 años (%)	Población Total	Total graduados	Graduados en C y T / población	Graduados en C y T / total de graduados
1994	3,958,037	3,065,499	77.45	5,395,200	n/d	n/d	n/d
1995	4,075,760	3,219,475	78.99	5,479,830	n/d	n/d	n/d
1996	4,343,163	3,482,043	80.17	5,564,100	n/d	n/d	n/d
1997	4,414,820	3,527,947	79.91	5,636,810	n/d	n/d	n/d
1998	4,492,837	3,616,038	80.48	5,711,570	n/d	n/d	n/d
1999	4,644,586	3,804,505	81.91	5,788,360	13,098	0.069%	30.64%
2000	4,777,995	3,941,300	82.49	5,849,820	11,415	0.075%	38.34%
2001	4,947,243	4,128,470	83.45	5,883,700	10,198	0.071%	40.86%
2002	5,028,570	4,192,314	83.37	5,901,830	10,187	0.074%	43.03%
2003	5,066,918	4,261,423	84.10	5,919,850	12,545	0.088%	41.43%
2004	5,240,843	4,429,108	84.51	5,935,120	13,073	0.094%	42.47%
2005	5,330,401	4,538,743	85.15	5,956,220	13,962	0.097%	41.53%
2006	5,462,100	4,664,633	85.40	5,970,890	13,389	0.095%	42.35%
2007	4,602,943	3,962,978	86.10	5,981,750	14,811	0.109%	44.11%
2008	4,898,195	4,206,506	85.88	6,006,450	15,801	0.122%	46.24%
2009	4,962,920	4,269,739	86.03	6,030,600	16,168	0.125%	46.44%
2010	5,039,717	4,350,993	86.33	6,052,060	17,089	0.126%	44.71%
2011	5,122,342	4,469,414	87.25	6,223,384	20,284	0.137%	41.95%
2012	5,185,699	4,540,821	87.56	6,457,899	n/d	n/d	n/d

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CONACYT, DIGESTYC y Penn World Table 7.1

Nota:

- Para el cálculo de la alfabetización (alfabetos/población mayor a 10 años), se utilizó datos de dicha población, obtenido de DIGESTYC.
- Para el cálculo de graduados en C y T respecto a la población se utilizó datos de población obtenida de PWT 7.1, utilizando tasa de crecimiento del dato proporcionado por DIGESTYC para el caso de 2011 y 2012.

Anexo N° 5: Gasto Público en Educación, en Actividades Científico Tecnológicas, en Investigación y Desarrollo en El Salvador, 1990-2012 (Peso Respecto al PIB)

año	PIB (MILL \$)	Gasto Público en Educación respecto al PIB	Gasto en ACT (US\$)	Gasto en ACT respecto al PIB	Gasto en I + D (US\$)	Gasto en I + D respecto al PIB
1990	4,800.9	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
1991	5,311.0	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
1992	5,954.7	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
1993	6,938.0	n/d	n/d	n/d	n/d	n/d
1994	8,085.6	n/d	24,200,000	0.30%	n/d	n/d
1995	9,500.5	2.10%	28,700,000	0.30%	n/d	n/d
1996	10,315.5	2.30%	31,700,000	0.31%	n/d	n/d
1997	11,134.7	2.30%	34,180,000	0.31%	n/d	n/d
1998	12,008.4	2.50%	99,200,000	0.83%	9,650,000	0.08%
1999	12,464.7	2.50%	n/d	n/d	n/d	n/d
2000	13,134.1	2.50%	n/d	n/d	n/d	n/d
2001	13,812.7	3.10%	n/d	n/d	n/d	n/d
2002	14,306.7	3.30%	n/d	n/d	n/d	n/d
2003	15,046.7	3.20%	n/d	n/d	n/d	n/d
2004	15,798.3	3.00%	n/d	n/d	n/d	n/d
2005	17,093.8	2.80%	n/d	n/d	n/d	n/d
2006	18,550.7	2.70%	n/d	n/d	n/d	n/d
2007	20,104.9	2.60%	n/d	n/d	n/d	n/d
2008	21,431.0	2.90%	192,968,480	0.90%	24,050,320	0.11%
2009	20,661.0	3.30%	193,621,080	0.94%	25,944,820	0.13%
2010	21,418.3	3.49%	209,599,760	0.98%	14,390,950	0.07%
2011	23,139.0	3.42%	225,548,180	0.97%	7,228,500	0.03%
2012	23,813.6		258,464,610	1.09%	7,265,080	0.03%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de BCR, CONACYT y MINEC (Indicadores económicos).

Anexo N° 6: Valor Agregado de la Agricultura, la Manufactura y los Servicios en El Salvador, 1950-2012
(como proporción del PIB)

Año	PIB nominal (Millones de colones)	VA Agricultura nominal (Millones de colones)	VA Agricultura %	VA Manufacturero nominal (Millones de colones)	VA Manufactura %	VA Servicios %
1950	850	616	72.47	152	17.88	9.65
1951	983	732	74.47	159	16.17	9.36
1952	1,013	721	71.17	168	16.58	12.24
1953	1,077	741	68.80	180	16.71	14.48
1954	1,163	825	70.94	180	15.48	13.59
1955	1,203	861	71.57	183	15.21	13.22
1956	1,250	844	67.52	196	15.68	16.80
1957	1,297	864	66.62	210	16.19	17.19
1958	1,283	795	61.96	223	17.38	20.65
1959	1,247	722	57.90	219	17.56	24.54
1960	1,312	704	53.66	244	18.60	27.74
1961	1,334	729	54.65	264	19.79	25.56
1962	1,480	841	56.82	285	19.26	23.92
1963	1,564	819	52.37	316	20.20	27.43
1964	1,724	892	51.74	361	20.94	27.32
1965	1,840	908	49.35	415	22.55	28.10
1966	1,949	899	46.13	468	24.01	29.86
1967	2,047	940	45.92	498	24.33	29.75
1968	2,117	944	44.59	529	24.99	30.42
1969	2,200	951	43.23	550	25.00	31.77
1970	2,375	1,145	48.21	572	24.08	27.71
1971	2,487	1,162	46.72	610	24.53	28.75
1972	2,649	1,202	45.38	655	24.73	29.90
1973	3,024	1,436	47.49	715	23.64	28.87
1974	3,492	1,553	44.47	829	23.74	31.79
1975	3,950	1,664	42.13	944	23.90	33.97
1976	4,881	2,290	46.92	1076	22.04	31.04
1977	6,167	3,163	51.29	1223	19.83	28.88
1978	6,557	2,896	44.17	1416	21.60	34.24
1979	7,261	3,369	46.40	1540	21.21	32.39
1980	7,493	3,392	45.27	1474	19.67	35.06
1981	7,206	2,955	41.01	1466	20.34	38.65

1982	7,383	2,870	38.87	1459	19.76	41.37
1983	8,292	3,083	37.18	1641	19.79	43.03
1984	9,304	3,211	34.51	1894	20.36	45.13
1985	11,250	3,610	32.09	2393	21.27	46.64
1986	15,023	4,914	32.71	3138	20.89	46.40
1987	17,326	4,288	24.75	4099	23.66	51.59
1988	20,519	5,132	25.01	4860	23.69	51.30
1989	23,832	5,204	21.84	5923	24.85	53.31
1990	27,578	5,625	20.40	7141	25.89	53.71
1991	35,719	7,293	20.42	9410	26.34	53.24
1992	41,745	7,081	16.96	11861	28.41	54.62
1993	50,617	8,430	16.65	13549	26.77	56.58
1994	59,193	9,894	16.71	15467	26.13	57.16
1995	69,710	11,115	15.94	17731	25.44	58.62
1996	75,777	11,725	15.47	19006	25.08	59.45
1997	81,795	13,095	16.01	20492	25.05	58.94
1998	88,213	12,674	14.37	22500	25.51	60.13
1999	91,565	11,443	12.50	24663	26.93	60.57
2000	96,482	11,266	11.68	26549	27.52	60.81
2001	101,351	11,400	11.25	27954	27.58	61.17
2002	104,976	10,675	10.17	28977	27.60	62.23
2003	110,406	10,941	9.91	29705	26.91	63.18
2004	115,921	12,272	10.59	30623	26.42	63.00
2005	126,311	14,691	11.63	32845	26.00	62.37
2006	137,575	16,027	11.65	34762	25.27	63.08
2007	149,515	19,403	12.98	36810	24.62	62.40
2008	162,210	22,947	14.15	39630	24.43	61.42
2009	154,826	22,072	14.26	37831	24.43	61.31

Fuente: Elaboración propia con Información obtenida de base de datos de historia económica de América Latina Montevideo-Oxford (MOXLAD).

- La base aclara que: las cifras para 1950-2009 se calculan con la tasa de crecimiento de la serie actual de la CEPAL 1990-2009 que se expresan en dólares. Partiendo de esto se multiplica por la tasa de cambio (MOxLAD) para su conversión a colones. Las cifras están expresadas en Millones de colones de El Salvador a precios corrientes.

Anexo N° 7: Población Ocupada, PIB constante, Salario Mínimo Real, Índices de Productividad Laboral, Ocupados y Producción en El Salvador, 1990-2010.

Año	POBLACION OCUPADA (Número de trabajadores)	PIB Constante (Millones)	Productividad Laboral (PIB por trabajador)	Índice de Ocupación (Io)	Índice de Producción (Ip)	Índice de Productividad (Ipr)	Salario Mínimo Real (base 2000)
1990	1,843,085	20,020.3	10,862.4	100.00	100.00	100.00	101.60
1991	1,890,190	20,784.5	10,996.0	102.56	103.82	101.23	104.80
1992	1,930,062	22,376.7	11,593.8	104.72	111.77	106.73	106.30
1993	1,985,171	23,913.4	12,046.0	107.71	119.45	110.90	106.30
1994	2,041,666	25,455.2	12,467.8	110.77	127.15	114.78	104.40
1995	2,053,787	27,331.5	13,307.8	111.43	136.52	122.51	104.80
1996	2,042,147	27,520.0	13,476.0	110.80	137.46	124.06	101.00
1997	2,069,441	28,508.0	13,775.7	112.28	142.40	126.82	96.70
1998	2,169,706	29,632.3	13,657.3	117.72	148.01	125.73	99.90
1999	2,185,171	30,491.5	13,953.8	118.56	152.30	128.46	102.30
2000	2,194,742	31,160.1	14,197.6	119.08	155.64	130.70	100.00
2001	2,198,234	31,908.4	14,515.5	119.27	159.38	133.63	96.40
2002	2,197,294	32,463.2	14,774.2	119.22	162.15	136.01	94.60
2003	2,273,520	33,174.0	14,591.5	123.35	165.70	134.33	96.70
2004	2,244,919	33,759.2	15,038.1	121.80	168.62	138.44	95.30
2005	2,290,704	35,072.5	15,310.8	124.29	175.18	140.95	91.10
2006	2,341,166	36,561.6	15,616.8	127.02	182.62	143.77	90.50
2007	2,386,763	38,032.1	15,934.6	129.50	189.97	146.69	92.70
2008	2,439,294	38,375.3	15,732.1	132.35	191.68	144.83	92.90
2009	2,493,194	36,687.0	14,714.9	135.27	183.25	135.47	101.90
2010	2,546,935	37,326.3	14,655.4	138.19	186.44	134.92	100.90

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de CEPALSTAT y Penn World Table 7.1.

- El dato de población ocupada fue calculado en base a datos de Penn World Table 7.1 y a fin de mantener consistencia en la fuente, se utilizó dato de PIB constante proveniente de la misma base.

Anexo N° 8: Oferta de los Países Centroamericanos y Estados Unidos Hacia la Demanda Mundial y su Participación en Dicho Mercado, 1994-2012.

OFERTA Y DEMANDA (Millones de \$)	Primer Sub-periodo		Segundo Sub-periodo	
	Promedio 94-96	Promedio 97-99	Promedio 05-07	Promedio 10-12
Demanda Mundo	4,732,568.03	5,479,647.93	12,158,696.10	16,860,225.00
Exportaciones Países				
El Salvador	943.75	1,258.37	3,727.00	5,048.84
%	0.0199	0.023	0.0306	0.0299
Guatemala	1,822.85	2,461.32	5,159.15	9,581.92
%	0.0385	0.0449	0.0424	0.0568
Honduras	862.01	1,371.40	1,855.18	3,777.81
%	0.0182	0.025	0.0153	0.0224
Nicaragua	506.83	575.96	939.74	2,272.85
%	0.0107	0.0105	0.0077	0.0135
Costa Rica	2,567.33	5,109.10	7,777.72	10,172.63
%	0.0542	0.0932	0.064	0.0603
Estado Unidos	572,695.23	686,916.97	1,034,635.63	1,434,134.84
%	12.1012	12.5358	8.5094	8.506

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 9: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Mundial, 1994-2012 (según Grupos de Productos)

1994-1999				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	87	77	44	51
GTM	89	85	42	44
HND	89	89	41	39
NIC	69	61	58	65
CRA	109	93	20	36
USA	85	72	46	57
2005-2012				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	48	71	65	75
GTM	62	98	52	48
HND	65	77	48	68
NIC	61	66	50	76
CRA	52	85	61	60
USA	54	73	60	73

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 10: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Mundial, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)

1994-1999				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	27.39%	54.92%	11.66%	6.03%
GTM	25.48%	63.73%	7.78%	3.01%
HND	25.93%	71.13%	0.92%	2.02%
NIC	14.20%	67.02%	5.85%	12.92%
CRA	53.40%	34.89%	1.03%	10.68%
USA	50.51%	12.25%	25.49%	11.74%
2005-2012				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	5.55%	29.89%	23.64%	40.92%
GTM	47.76%	25.03%	20.81%	6.40%
HND	58.10%	27.56%	9.92%	4.41%
NIC	78.38%	9.55%	8.01%	4.06%
CRA	22.35%	32.48%	28.67%	16.49%
USA	24.90%	28.34%	16.85%	29.92%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 11: Oferta de los Países Centroamericanos y Estados Unidos Hacia Centroamérica y su Participación en Dicho Mercado, 1994-2012.

OFERTA Y DEMANDA (Millones de \$)	Primer Sub-periodo		Segundo Sub-periodo	
	Promedio 94-96	Promedio 97-99	Promedio 05-07	Promedio 10-12
Demanda Mundo	11,423.10	17,022.25	38,220.68	55,320.49
Exportaciones Países				
El Salvador	408.05	606.42	1,260.39	1,860.97
%	3.5721	3.5625	3.2977	3.3640
Guatemala	539.73	740.80	1,513.67	2,668.29
%	4.7249	4.3519	3.9603	4.8233
Honduras	74.69	254.45	369.47	716.80
%	0.6539	1.4948	0.9667	1.2957
Nicaragua	90.62	130.35	272.40	487.13
%	0.7933	0.7657	0.7127	0.8806
Costa Rica	341.28	662.70	920.76	1,458.56
%	2.9876	3.8931	2.4091	2.6366
Estado Unidos	5,910.80	8,107.34	14,230.51	21,213.30
%	51.7443	47.6279	37.2325	38.3462

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 12: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Centroamericano, 1994-2012 (según grupos de productos)

1994-1999				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	22	108	48	79
GTM	21	92	48	98
HND	27	125	38	63
NIC	18	83	45	102
CRA	28	112	37	77
USA	16	82	52	108
2005-2012				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	51	62	67	77
GTM	52	86	67	54
HND	40	51	76	86
NIC	55	73	58	62
CRA	54	74	63	63
USA	44	74	74	66

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 13: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos y Estados Unidos en el Mercado Centroamericano, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)

1994-1999				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	5.04%	36.99%	12.91%	45.06%
GTM	7.80%	26.86%	7.90%	57.44%
HND	31.07%	62.83%	3.24%	2.86%
NIC	16.85%	43.85%	11.76%	27.54%
CRA	24.28%	47.62%	7.30%	20.80%
USA	4.63%	22.63%	35.23%	37.51%
2005-2012				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	25.91%	27.68%	26.01%	20.41%
GTM	29.40%	33.73%	30.66%	6.21%
HND	57.45%	26.76%	7.45%	8.34%
NIC	41.27%	21.34%	20.88%	16.52%
CRA	40.81%	21.74%	22.27%	15.19%
USA	36.76%	24.86%	16.06%	22.33%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 14: Oferta de los Países Centroamericanos Hacia Estados Unidos y su Participación en Dicho Mercado, 1994-2012.

OFERTA Y DEMANDA (Millones de \$)	Primer Sub-periodo		Segundo Sub-periodo	
	Promedio 94-96	Promedio 97-99	Promedio 05-07	Promedio 10-12
Demanda Mundo	759,159.51	967,198.54	1889,479.56	2187,629.21
Exportaciones Países				
El Salvador	184.31	259.32	1,941.61	2,370.73
%	0.0243	0.0268	0.1028	0.1084
Guatemala	611.93	842.16	2,211.19	3,887.89
%	0.0806	0.0871	0.1170	0.1777
Honduras	438.97	830.25	847.75	1,528.13
%	0.0578	0.0858	0.0449	0.0699
Nicaragua	220.32	233.57	343.97	1,133.72
%	0.0290	0.0241	0.0182	0.0518
Costa Rica	1,024.77	2,419.73	3,136.74	3,867.60
%	0.1350	0.2502	0.1660	0.1768

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 15: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos en el Mercado Estadounidense, 1994-2012 (según grupos de productos)

1994-1999				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	54	43	56	79
GTM	51	67	62	71
HND	65	82	49	54
NIC	46	50	65	75
CRA	69	76	44	56
2005-2012				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	46	57	64	65
GTM	52	67	65	68
HND	61	70	55	64
NIC	68	83	43	42
CRA	54	71	57	63

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 16: Competitividad de las Exportaciones de los Países Centroamericanos en el Mercado Estadounidense, 1994-2012 (según porcentaje del valor exportado)

1994-1999				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	16.30%	55.32%	15.31%	13.07%
GTM	10.97%	54.77%	11.34%	22.67%
HND	18.41%	55.23%	2.14%	24.23%
NIC	19.17%	34.71%	11.54%	34.58%
CRA	18.41%	55.23%	2.14%	24.23%
2005-2012				
PAÍS	Estrellas Nacientes	Estrellas Menguantes	Oportunidades Perdidas	Retrocesos
ESA	22.34%	57.04%	16.81%	3.81%
GTM	43.23%	15.69%	37.08%	4.00%
HND	33.27%	42.67%	22.59%	1.47%
NIC	48.37%	47.90%	3.55%	0.18%
CRA	33.27%	42.67%	22.59%	1.47%

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 17: Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones y Términos de Intercambio de El Salvador en el Mercado Mundial, 1994-2012

AÑO	BIENES PRIMARIOS			BIENES MANUFACTURADOS		
	IPX	IPM	TI	IPX	IPM	TI
1994	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1995	142.31	126.27	112.71	117.50	105.86	110.99
1996	113.61	126.54	89.78	111.17	104.73	106.14
1997	139.85	111.42	125.52	108.20	100.89	107.25
1998	176.46	147.68	119.49	178.28	163.62	108.96
1999	104.04	98.55	105.57	97.35	90.06	108.09
2000	99.84	113.05	88.31	86.61	95.12	91.06
2001	78.91	107.03	73.73	93.37	95.55	97.72
2002	64.99	102.98	63.11	90.92	86.01	105.72
2003	71.67	116.77	61.37	90.15	93.77	96.14
2004	81.31	137.40	59.17	97.03	100.49	96.56
2005	105.60	153.37	68.85	106.62	111.03	96.03
2006	119.44	181.14	65.94	115.33	118.41	97.40
2007	126.47	207.82	60.86	134.35	128.49	104.56
2008	137.41	278.03	49.42	144.20	151.05	95.47
2009	128.01	177.89	71.96	137.39	131.51	104.47
2010	154.36	210.77	73.24	136.55	139.06	98.20
2011	210.43	283.39	74.25	152.75	155.01	98.54
2012	208.24	314.77	66.16	165.98	155.93	106.44

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 18: Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones y Términos de Intercambio de El Salvador en el Mercado Centroamericano, 1994-2012

AÑO	BIENES PRIMARIOS			BIENES MANUFACTURADOS		
	IPX	IPM	TI	IPX	IPM	TI
1994	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1995	42.10	102.53	41.06	103.81	103.92	99.90
1996	45.29	94.23	48.07	111.08	99.31	111.86
1997	57.10	111.97	51.00	112.07	161.56	69.37
1998	131.89	296.46	44.49	169.73	171.70	98.85
1999	45.75	110.04	41.58	101.48	96.80	104.83
2000	94.92	190.38	49.86	91.28	115.43	79.08
2001	73.05	198.20	36.85	93.25	88.43	105.45
2002	38.94	110.63	35.20	92.74	92.64	100.11
2003	39.82	98.44	40.45	91.11	103.70	87.86
2004	42.31	152.38	27.76	97.00	107.41	90.31
2005	34.00	158.16	21.50	105.78	93.98	112.56
2006	39.06	249.47	15.66	104.62	97.15	107.69
2007	137.84	121.13	113.79	115.84	109.53	105.77
2008	179.21	156.01	114.88	135.81	142.49	95.31
2009	77.06	271.43	28.39	130.44	126.72	102.93
2010	112.30	140.06	80.18	126.94	164.04	77.38
2011	82.77	162.37	50.98	140.73	161.59	87.09
2012	72.58	341.78	21.24	144.86	149.98	96.58

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 19: Índices de Precios de las Exportaciones e Importaciones y Términos de Intercambio de El Salvador en el Mercado Estadounidense, 1994-2012

AÑO	BIENES PRIMARIOS			BIENES MANUFACTURADOS		
	IPX	IPM	TI	IPX	IPM	TI
1994	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1995	106.41	108.00	98.53	116.60	122.17	95.44
1996	95.74	138.08	69.34	116.85	105.83	110.41
1997	122.35	117.11	104.48	122.12	103.84	117.61
1998	129.83	159.89	81.20	117.78	221.64	53.14
1999	101.84	103.72	98.18	102.97	97.18	105.97
2000	122.15	98.09	124.53	84.65	107.29	78.90
2001	110.11	143.00	77.00	104.34	98.71	105.70
2002	80.63	93.17	86.54	92.51	96.97	95.40
2003	86.81	99.16	87.55	101.39	106.52	95.18
2004	88.41	129.91	68.05	109.56	113.49	96.54
2005	102.82	152.53	67.41	116.99	124.83	93.72
2006	120.50	128.25	93.96	118.22	128.55	91.96
2007	121.29	151.80	79.90	141.59	136.93	103.41
2008	135.89	216.44	62.79	140.95	149.40	94.35
2009	102.39	116.43	87.94	136.44	137.51	99.23
2010	122.57	150.15	81.63	167.81	143.18	117.20
2011	132.61	173.53	76.42	180.54	162.46	111.13
2012	163.01	283.91	57.42	197.43	167.18	118.10

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 20: Índices de Diversificación de las Exportaciones Salvadoreñas Según Producto, Destino y Empresa para El Salvador, 1994-2012

AÑO	IHHn AGREGADO			IHHn DESTINO AGREGADO	IHHn EMPRESA AGREGADO
	MUNDO	CA	USA		
1994	0.2742	0.1152	0.2583	0.2826	0.0909
1995	0.3223	0.1131	0.2823	0.2590	0.0936
1996	0.2808	0.1095	0.2715	0.2680	n/d
1997	0.3265	0.1027	0.3518	0.2740	n/d
1998	0.2172	0.1022	0.2816	0.2846	0.0827
1999	0.1788	0.1044	0.2347	0.2982	0.1137
2005	0.2365	0.1447	0.3739	0.5188	0.1449
2006	0.2144	0.1186	0.3564	0.5156	0.1357
2007	0.2118	0.1163	0.3834	0.4938	0.1286
2008	0.2083	0.1188	0.3787	0.4753	0.1330
2009	0.1883	0.1205	0.3639	0.4619	0.1213
2010	0.1939	0.1169	0.3683	0.4775	0.1352
2011	0.1786	0.1126	0.3276	0.4550	0.1187
2012	0.1774	0.1116	0.3380	0.4626	0.1233

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Anexo N° 21: Índices de Diversificación de las Exportaciones Salvadoreñas por Cuadrante de Competitividad Según Producto para El Salvador, 1994-2012.

AÑO	MUNDO				CENTROAMERICA				ESTADOS UNIDOS			
	E.N.	E.M.	O.P.	R.	E.N.	E.M.	O.P.	R.	E.N.	E.M.	O.P.	R.
1994	0.1562	0.5754	0.3772	0.2733	0.2676	0.2311	0.1779	0.1806	0.3766	0.5950	0.2817	0.5938
1995	0.1412	0.6119	0.3267	0.2697	0.2283	0.1905	0.1622	0.1711	0.2096	0.6323	0.3014	0.6227
1996	0.1625	0.5475	0.3753	0.4115	0.1910	0.2179	0.1699	0.1865	0.1446	0.4756	0.3938	0.8191
1997	0.1448	0.5868	0.3930	0.3733	0.1630	0.2069	0.2045	0.1914	0.1862	0.6046	0.3970	0.7857
1998	0.1339	0.4460	0.4033	0.3865	0.1882	0.1990	0.1752	0.1969	0.2174	0.5565	0.3702	0.8152
1999	0.1328	0.3892	0.4189	0.3467	0.1640	0.1897	0.1827	0.2121	0.2254	0.5263	0.3577	0.8138
2005	0.3228	0.2277	0.2591	0.4547	0.4155	0.1430	0.3023	0.3299	0.5771	0.6932	0.4660	0.7818
2006	0.2769	0.2043	0.2409	0.4564	0.4060	0.1505	0.3052	0.2465	0.5523	0.7101	0.4341	0.7252
2007	0.3139	0.1938	0.2186	0.4619	0.4002	0.1702	0.3093	0.2294	0.5353	0.7310	0.4060	0.6304
2008	0.2578	0.1833	0.2247	0.4803	0.3710	0.1634	0.2925	0.2869	0.4918	0.7271	0.3815	0.6584
2009	0.3115	0.1867	0.2423	0.4614	0.3613	0.1495	0.3290	0.2726	0.4412	0.6471	0.3950	0.8507
2010	0.3030	0.1865	0.2487	0.4834	0.3362	0.1378	0.3329	0.2889	0.4409	0.6607	0.4868	0.8748
2011	0.2625	0.1815	0.3193	0.4654	0.3065	0.1421	0.3369	0.2825	0.4256	0.6158	0.4618	0.8804
2012	0.2128	0.1848	0.2445	0.4696	0.3037	0.1455	0.3367	0.2686	0.4477	0.6733	0.3718	0.9105

Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida de COMTRADE.

Nota:

E.N. – Estrellas Nacientes, E.M. – Estrellas Menguantes, O.P.- Oportunidades Perdidas, R. – Retrocesos.

Anexo N° 22: Anexo Metodológico.

I. Clasificaciones.

➤ Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Revisión 3.

Para esta investigación, se utiliza la (CUCI) revisión 3, a una desagregación de 3 dígitos, utilizando dicha clasificación por conservar en el tiempo los criterios que aseguran su coherencia conceptual los cuales son:

- ✓ La índole de la mercancía y los materiales utilizados en su producción.
- ✓ Grado de elaboración.
- ✓ Prácticas del mercado y usos del producto.
- ✓ La importancia del producto en el comercio mundial.
- ✓ Cambios tecnológicos.

Esta revisión cuenta con 10 secciones, 67 divisiones, 261 grupos, 1,033 subgrupos y 2,824 rubros básicos. Las categorías más generales de la CUCI revisión 3 son:

Sección 0 – Productos alimenticios y animales vivos.

Sección 1 – Bebidas y tabaco.

Sección 2 – Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.

Sección 3 – Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos.

Sección 4 – Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.

Sección 5 – Productos químicos y productos conexos n.e.p.

Sección 6 -- Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material.

Sección 7 -- Maquinaria y equipo de transporte

Sección 8 -- Artículos manufacturados diversos

Sección 9 -- Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI

➤ **Clasificación de Comercio según Intensidad Tecnológica Incorporada (CIIT).**

Para el análisis de la estructura exportable y la progresividad arancelaria según intensidad tecnológica se utiliza la CIIT, que toma de base la CUCI explicada anteriormente, partiendo del nivel de grupos para realizar la clasificación en las siguientes categorías:

Categoría CIIT	Ejemplos de productos	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
A. Bienes Primarios.		
	Fruta fresca, carne, arroz, cocoa, té, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, minerales concentrados y chatarra.	001, 011, 022, 025, 034, 036, 041, 042, 043, 044, 045, 054, 057, 071, 072, 074, 075, 081, 091, 121, 211, 212, 222, 223, 232, 244, 245, 246, 261, 263, 268, 271, 273, 274, 277, 278, 281, 286, 287, 289, 291, 292, 322, 333, 341.
B. Bienes Industrializados.		
▪ Manufacturas basadas en recursos naturales.	Preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales.	a) Agrícolas/forestales 012, 014, 023, 024, 035, 037, 046, 047, 048, 056, 058, 061, 062, 073, 098, 111, 112, 122, 233, 247, 248, 251, 264, 265, 269, 423, 424, 431, 621, 625, 628, 633, 634, 635, 641.
	Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio.	b) Otros productos basados en recursos naturales 282, 288, 323, 334, 335, 411, 511, 514, 515, 516, 522, 523, 531, 532, 551, 592, 661, 662, 663, 664, 667, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689.
▪ Manufacturas de baja tecnología.	Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje.	a) Agrupación de productos textiles y de moda 611, 612, 613, 651, 652, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 831, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 851.
	Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.	b) Otros productos de baja tecnología 642, 665, 666, 673, 674, 675, 676, 677, 679, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 699, 821, 893, 894, 895, 897, 898, 899.
▪ Manufacturas de tecnología media.	Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes.	a) Productos automotrices 781, 782, 783, 784, 785.
	Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos. Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes.	b) Industrias de procesos de tecnología media 266, 267, 512, 513, 533, 553, 554, 562, 572, 582, 583, 584, 585, 591, 598, 653, 671, 672, 678, 786, 791, 882. c) Industrias de ingeniería de tecnología media 711, 713, 714, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 736, 737, 741, 742, 743, 744, 745, 749, 762, 763, 772, 773, 775, 793, 812, 872, 873, 884, 885, 951.
▪ Manufacturas de alta tecnología.	Máquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión, etc.	a) Productos eléctricos y electrónicos 716, 718, 751, 752, 759, 761, 764, 771, 774, 776, 778.
	Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión.	b) Otros productos de alta tecnología 524, 541, 712, 792, 871, 874, 881.
C. Otras Transacciones.		
	Electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro.	351, 883, 892, 896, 911, 931, 941, 961, 971.

➤ **Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).**

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, conocido simplemente como Sistema Armonizado (SA), es de instrumento que armoniza los criterios técnicos referentes a la codificación de las mercancías destinadas a la comercialización entre todos los países del mundo. A partir de éste, se construye el Sistema Arancelario Centroamericano que constituye la clasificación oficial de las mercancías de importación y exportación a nivel centroamericano. Este está conformado por 21 Secciones, 99 capítulos (a diferencia del SA que tiene 97), aproximadamente 1,268 partidas y 5200 sub partidas, subdividiéndose este último para Centroamérica en incisos arancelarios de acuerdo al régimen arancelario aduanero y arancelario centroamericano. El código numérico del S.A.C. está representado por ocho dígitos que identifican: los dos primeros, al capítulo; los dos siguientes, a la partida; el tercer par, a la sub partida, y los dos últimos, a los incisos. Las categorías más generales del SAC, es decir, las secciones, son:

Sección I: Animales vivos y productos del reino animal.

Sección II: Productos del reino vegetal.

Sección III: Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias laboradas; ceras de Origen animal o vegetal.

Sección IV: Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.

Sección V: Productos minerales

Sección VI: Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas

Sección VII: Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas

Sección VIII: Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa.

Sección IX: madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería

Sección X: pasta de madera o de las demás materias fibrosas celulósicas; papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos); papel o cartón y sus aplicaciones

Sección XI: Materias textiles y sus manufacturas.

Sección XII: Calzado, sombreros y demás tocados, paraguas, quitasoles, bastones, látigos, fustas, y sus partes; plumas preparadas y artículos de plumas; flores artificiales; manufacturas de cabello.

Sección XIII: Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y sus manufacturas.

Sección XIV: Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, Metales preciosos, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.

Sección XV: Metales comunes y manufacturas de estos metales.

Sección XVI: Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; Aparatos de grabación o reproducción de sonido, Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos

Sección XVII: Material de transporte.

Sección XVIII: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos

Sección XIX: Armas, municiones; y sus partes y accesorios.

Sección XX: Mercancías y productos diversos.

Sección XXI: Objetos de arte o colección y antigüedades.

II. Liberalización comercial

Para medir la liberalización o apertura comercial se utilizan proporciones de los flujos comerciales respecto al PIB, que indican la importancia que tiene el sector externo en la economía nacional.

a) Apertura medida por exportación:

$$Ax = \frac{Xi}{PIBi}$$

Dónde:

Xi: Exportaciones del país i.

PIBi: Producto Interno Bruto del país i.

b) Apertura medida por importación:

$$Am = \frac{Mi}{PIBi}$$

Dónde:

Mi: Importaciones del país i.

PIBi: Producto Interno Bruto del país i.

c) Apertura medida por el intercambio comercial:

$$Aic = \frac{(Xi + Mi)}{PIBi}$$

Dónde:

Xi: Exportaciones del país i.

Mi: Importaciones del país i.

PIBi: Producto Interno Bruto del país i.

Además se utilizan indicadores relativos a las barreras arancelarias que permiten medir la estructura de protección que tiene la economía: arancel consolidado, arancel Nación Más Favorecida, arancel efectivo y progresividad arancelaria según intensidad tecnológica. Los dos primeros indicadores en mención fueron tomados de datos publicados por el Banco Mundial, calculándose el tercero con información de los montos de recaudación en concepto de Derechos Arancelarios a la Importación y dividiendo dichos montos entre el total importado, obteniéndose por su parte la progresividad de la siguiente forma:

- a) Se obtuvo datos del Arancel Nación Más Favorecida de El Salvador por código arancelario a 6 dígitos, a partir de información publicada por la OMC para 1996-2011 según versión del Sistema Armonizado (SA)¹⁸¹.
- b) Se correlacionaron los códigos arancelarios SA según versión con sus equivalencias para la CUCI Revisión 3 a 5 dígitos (equivalencias publicadas por Naciones Unidas), teniendo así el ANMF correspondiente a cada código en dicha clasificación.
- c) Los códigos CUCI se redujeron a tres dígitos para ser categorizados en la Clasificación Según Intensidad Tecnológica Incorporada (CIIT) en cada año y así obtener el ANMF promedio anual según nivel de tecnología.

III. Progreso técnico.

Entendiendo dicho progreso como el surgimiento de nuevos productos, las mejoras en los procesos productivos incorporando mayor contenido tecnológico, así como también la mejora de las capacidades tecnológicas del país., este es medido a través de los siguientes indicadores:

¹⁸¹ Para 1996= versión SA1992, de 1997-2001= versión SA 1996, de 2002-2006= versión SA 2002, de 2007-2011= versión SA 2007.

➤ **Nuevos productos:**

Nuevos códigos: Estas se consideran como proxy de la existencia de nuevos productos. Este indicador se entiende como la aparición de actividad exportadora que se refleja en códigos de la clasificación del Sistema Armonizado Centroamericano (SAC) a nivel de 8 dígitos (por considerarse que este nivel de desagregación muestra la mercancía-producto), en los cuales no existía actividad en años anteriores, calculándose de la siguiente forma:

- a) Se calculó el promedio de las exportaciones en cada código arancelario con actividad > a "0" para los años 1994-1999 y 2010-2012.
- b) Se comparó los códigos arancelarios con actividad exportadora en cada sub-periodo mencionado considerando como "nuevos productos", aquellos en los cuales el país no presentó actividad exportadora entre los años 1994-1996 pero si para 2010-2012, y "productos desaparecidos" los códigos en los cuales se presentó actividad en el primer periodo pero no así en el segundo.

➤ **Nuevos Procesos:**

Inversión en Bienes de Capital: Esta puede considerarse como todos los recursos destinados a reemplazar y mejorar los bienes de capital existentes. Se evalúa así la evolución de los montos de la "Formación Bruta de Capital Fijo", tanto pública como privada y su peso sobre el PIB.

➤ **Capacidades Tecnológicas:**

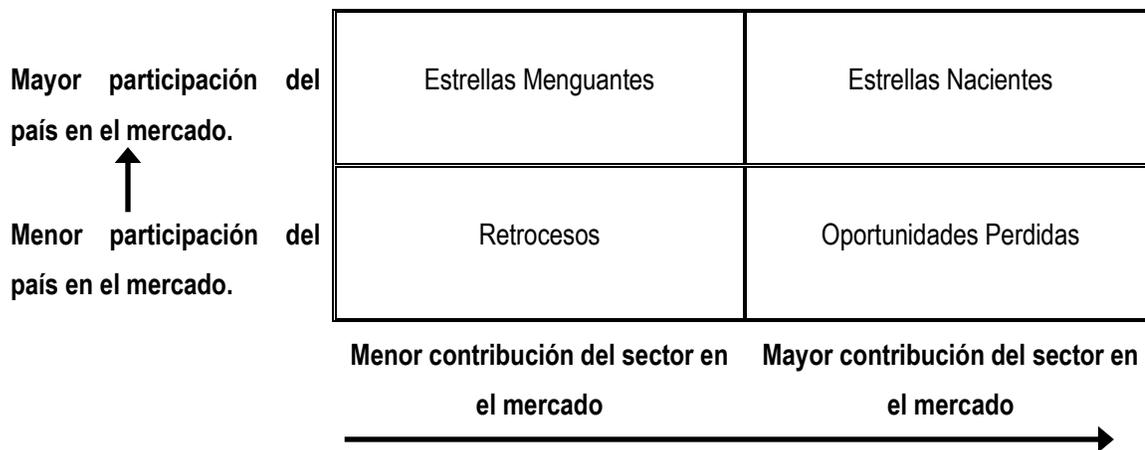
El análisis de las capacidades tecnológicas de El Salvador se hace considerando tres dimensiones: la base disponible (Medición del "Stock"), los esfuerzos realizados (Medición del "Flujo"), los resultados logrados (Medición de las capacidades desarrolladas o adquiridas), cuyos indicadores se resumen a continuación:

Indicador	Calculo / Fuente
BASE DISPONIBLE	
Recurso Humano	
Tasa de Alfabetización	Alfabetos mayores a 10 años / Población mayor a 10 años
Escolaridad Promedio	Dato proporcionado por DIGESTYC
Porcentaje de graduados en CyT	Graduados en CyT / Total de Graduados Graduados en CyT / Producto Interno Bruto
Porcentaje de Investigadores en CyT	Investigadores en CyT / Total de Investigadores Investigadores en CyT / Población
Infraestructura	
Líneas Telefónicas en Funcionamiento	Dato proporcionado por SIGET
Suscriptores con acceso a Internet	
Consumo KW-h por c/1000 habitantes	
Calidad de la Demanda	
PIB per cápita	Producto Interno Bruto Constante / Población
Composición de las Importaciones	Dato proporcionado por MINEC
ESFUERZOS REALIZADOS	
Porcentaje de gasto en educación	Gasto público en educación / PIB
Porcentaje de gasto en ACT	Gasto en ACT / PIB
Porcentaje de gasto en I+D	Gasto en I+D / PIB
RESULTADOS OBTENIDOS	
Patentes Solicitadas (Residentes y No Residentes)	Dato proporcionado por CONACYT
Patentes Otorgadas (Residentes y No Residentes)	
Coefficiente de Invención	
Tasa de Dependencia	
Tasa de Autosuficiencia	
Proporción del VA por actividad	VA por actividad / PIB
Índice de Productividad	Índice de Producción / Índice de Ocupación

IV. Competitividad de las exportaciones.

Su medición se ha realizado por medio de la posición y penetración de las exportaciones en el comercio mundial entre el inicio y fin del periodo de estudio. Para esto se han utilizado indicadores de posicionamiento y eficiencia, evaluándose el *posicionamiento* mediante el grupo de productos cuyo crecimiento fue más dinámico que el promedio en la demanda del mercado objetivo (dinámicos) y aquellos que crecieron menos (estancados), y la *eficiencia* en base a si el país aumenta o no su cuota en el comercio mundial de un grupo de productos determinado entre el año inicial y el final.

La existencia de ambos aspectos permite distinguir cuatro tipos de situaciones en la **Matriz de Competitividad**, siendo este el indicador que resume si la inserción en el comercio internacional ha sido exitosa. Estas situaciones son “*Estrellas Nacientes*”, “*Oportunidades Perdidas*”, “*Estrellas Menguantes*” y “*Retrocesos*”. Los resultados se muestran en matrices como se muestra a continuación:



La competitividad de El Salvador se evaluó a partir del año 1994 hasta 2012 por la disponibilidad de datos en la base de comercio utilizada COMTRADE, a nivel de grupos de productos (3 dígitos) de la CUCI Revisión 3. Además, el periodo fue dividido en dos sub-períodos: 1994-1999 y 2005-2012; obviando los datos de 2000-2004 por presentar valores sustancialmente atípicos en códigos específicos que sesgan los resultados. Es importante mencionar que el COMTRADE tiene de origen de datos la información de comercio proporcionadas por el Banco Central de Reserva; esta información muestra a su vez, un comportamiento similarmente atípico en ciertos códigos arancelarios. A partir de esto se consideró adecuado dejar fuera estos años, pues al tener en cuenta que se trata de un periodo de estudio extenso, al evaluar un número considerable al inicio y al final de todo el periodo, se pueden apreciar los cambios estructurales en la competitividad a lo largo de los años y por lo tanto se cumple con el propósito de la investigación.

A este efecto se construyó una matriz de competitividad para cada sub-período antes mencionado, para luego ser comparado y evaluar el resultado competitivo del país. La construcción de cada matriz competitiva, se realizó de la siguiente forma:

1. Evaluación del crecimiento de la importación (demanda) de cada grupo de producto en el mercado objetivo: se calculó el promedio importado (demandado) de los primeros y los últimos tres años en cada sub-período, pues los diseñadores de esta metodología consideran que al utilizar trienios y no datos anuales se evitan distorsiones ocasionadas por variaciones cíclicas y se pueden enfatizar cambios estructurales. A partir de estos promedios se obtuvo la tasa de crecimiento acumulada de un sub-período a otro, para luego obtener un promedio simple de dichas tasas. Posteriormente se evaluó el posicionamiento de los grupos de productos en el mercado estudiado, determinando si cada código presentó una tasa de crecimiento mayor o menor al promedio antes mencionado, para ser clasificados como dinámicos o estancados respectivamente. Estos resultados constituyen el eje horizontal de la matriz y sirve de base para evaluar el desempeño de cada país en el mercado de estudio.
2. Tomando de base los grupos de productos dinámicos y estancados en el mercado objetivo, se evaluó la participación de las exportaciones del país que se desea estudiar en dicho mercado respecto a estos productos: se calculó el promedio exportado por el país de los primeros y los últimos tres años en cada sub-período. Posteriormente, se calculó la participación de la exportación por trienio de cada grupo de producto en la demanda del mercado objetivo (grupo de producto “i” exportado por el país / grupo de producto “i” demandado por el mercado), evaluando si dicha participación aumento o disminuyó de un trienio a otro, determinando de esta forma si el país ha sido eficiente o no, en la comercialización de cada grupo de producto. Este resultado constituye el eje vertical de la matriz, que al ser cruzado con el eje horizontal de la dinámica del mercado objetivo, se obtiene la matriz competitiva.

Los resultados se presentan en primer lugar, con el dato del número de productos y el porcentaje respecto a estos, para cada situación competitiva, como se muestra a continuación:

Matriz de Competitividad de las exportaciones según grupos de productos.

Estrellas Menguantes Porcentaje de los grupos de productos (Numero de grupos de productos)	Estrellas Nacientes Porcentaje de los grupos de productos (Numero de grupos de productos)
Retrocesos Porcentaje de los grupos de productos (Numero de grupos de productos)	Oportunidades Perdidas Porcentaje de los grupos de productos (Numero de grupos de productos)

Estos mismos resultados se muestran en cuanto al valor exportado que representaron los grupos de productos en cada situación competitiva, respecto al total.

Matriz de Competitividad de las exportaciones según porcentaje del valor exportado.

Estrellas Menguantes Porcentaje respecto al valor exportado total.	Estrellas Nacientes Porcentaje respecto al valor exportado total.
Retrocesos Porcentaje respecto al valor exportado total.	Oportunidades Perdidas Porcentaje respecto al valor exportado total.

V. Estructura exportable.

Tomando de base los resultados obtenidos con la construcción de las matrices de competitividad, se procede a clasificar los códigos dentro de cada cuadrante o situación competitiva de acuerdo a su intensidad tecnológica incorporada (CIIT). Esta se basa en la clasificación de los bienes transables de un país, según la intensidad tecnológica en las exportaciones de manufacturas, lo cual es tanto un indicador de calidad, como de cantidad y distribución. La estructura que sintetiza dicha clasificación se presentó, en la sección de clasificaciones del presente anexo.

VI. Diversificación de las exportaciones.

Una vez más, partiendo de los resultados obtenidos de la construcción de la matriz de competitividad, se calcula la diversificación de los grupos involucrados en cada situación competitiva. Mediante este análisis se pretende evaluar el grado en que los países amplían, a través del tiempo, la gama de productos exportables, los destinos de dichos productos y las empresas involucradas en dicha actividad. A este efecto se utiliza el siguiente índice:

Índice de Hirschman–Herfindahl: Calcula el grado de diversificación/concentración de la canasta exportadora o de los destinos comerciales de un país. Esta medida que tiene la particularidad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Su fórmula es:

$$IHH = \sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_{iw}} \right)^2$$

Dónde:

X son las exportaciones, j representa los países de destino, i representa el país de origen, w representa al mundo.

No obstante, dicho índice se corrige por el número de observaciones para poder comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, destinos o empresas, para presentar los resultados en forma estadísticamente normalizada. Para esto se aplicará la siguiente fórmula:

$$IHH2 = \frac{\sqrt{IHH} - \sqrt{1/n}}{1 - \sqrt{1/n}}$$

Dónde n es el número de observaciones

Además, para efectos de interpretar dicho indicador, se utiliza el umbral establecido por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos para los casos de Colusión, el cual consiste en que un HH entre 0.0 y 0.10 significa un mercado diversificado, entre 0.10 y 0.18 moderadamente concentrado y mayor a 0.18 se considerará como un mercado concentrado.