



Informe de Comercio Internacional

Héctor Dada Hirezi
Ministro

Mario Roger Hernández
Viceministro de Economía

Mario Antonio Cerna
Viceministro de Comercio e Industria

Coordinación General
Unidad de Inteligencia Económica

Coordinador
Giovanni Berti

Personal Técnico
José Yamagiwa
Marta Olivia Recinos
Wendy Linares
Camilo Martínez
Romel Torres
Mauricio Estévez
Roxana Campos

Equipo Editorial y Estadístico

Dirección de Política Comercial
(POLICOM)

Director
Carlos Alberto Moreno

Personal Técnico
Alma Sonia Nuila
Mario Gallardo
Jorge Seaman
Rolando Flores

Dirección de
Administración de
Tratados Comerciales (DATCO)

Director
René Salazar

Personal Técnico
Margarita Ortez
María Ernestina Renderos
Juan Gabriel Quintero
Francisco Santa Cruz

Directora
Teresa Cubías
Diseño y Diagramación
Ricardo Orellana

**Comisión Nacional de Exportaciones
e Inversiones (CONADEI)**

Hector Dada Hirezi
Presidente

Equipo Editorial y Estadístico
Agencia de Promoción de Inversiones
de El Salvador (PROESA)

Director
Luis Enrique Córdova

Personal Técnico
Mariano Olazabal
Miriam Cruz
Vanesa Bandak

Agencia de Promoción
de Exportaciones de El Salvador
(EXPORTA)

Director
Ricardo Quiñónez

Personal Técnico
Juan Carlos López
Edwin Guerra
Schafick Collazo

Nota aclaratoria:

El Informe de Comercio Internacional es una publicación no comercial destinada a ofrecer opinión del Ministerio de Economía sobre la orientación para la toma de decisiones con respecto a asuntos relativos al comercio internacional. No obstante, los consejos y estrategias implícitos pueden no ser aptos para cada agente económico o situación comercial.

El Ministerio de Economía apoya las iniciativas empresariales, incluyendo aquellas orientadas al comercio internacional. Sin embargo, la mención u omisión de sectores, productos o destinos en particular, no implica la existencia o falta de apoyo especial y diferenciado a los mismos.

El Ministerio de Economía hace todo esfuerzo para mantener la precisión de la información de este informe, pero no puede aceptar responsabilidad por cualquier perjuicio, pérdida o daño que puede ocurrir por el uso de la información.

El Informe de Comercio Internacional no provee servicios profesionales de carácter legal, comercial u otros. Si se necesita consejo legal o asistencia especializada en asuntos comerciales, se sugiere buscar servicios de un profesional competente.

Si hubiera comentario, se le agradece su comunicación sobre cualquiera de la información contenida en este informe.

© Ministerio de Economía
Abril de 2010
San Salvador, El Salvador, Centroamérica

Unidad de Inteligencia Económica
uieco@minec.gob.sv

Visión

Visión del MINEC

Ser la **institución** que **promueve** el desarrollo de una economía **altamente competitiva y justa**, que amplíe las **oportunidades económicas** de todos y todas las salvadoreñas, contribuyendo así a su **desarrollo de manera sostenible y equitativa**.

Objetivos

Objetivos Estratégicos del MINEC para la Inserción Internacional e Integración Comercial de El Salvador

1. **Aprovechamiento (optimización)** de los acuerdos comerciales y apoyo a sectores productivos **estratégicos** con énfasis en la MIPYMES.
2. Fortalecimiento de la capacidad de gestión institucional en la negociación y la **administración de acuerdos comerciales**.
3. Exploración estratégica de **nuevos mercados**.
4. Fortalecimiento del **Mercado Común Centroamericano** y la Unión Aduanera.
5. **Negociación comercial** para favorecer **la competitividad**.
6. **Incrementar la capacidad de análisis** económico en las áreas de Comercio y Política Comercial para la toma de decisiones.

Mensaje del Ministro

Estimadas y Estimados Lectores:

Me es grato presentar el primer Informe de Comercio Internacional elaborado por este Ministerio, esperando encuentren en él información valiosa sobre el desempeño de nuestro comercio exterior y las oportunidades que se avizoran en el entorno económico internacional. Esta iniciativa forma parte del nuevo enfoque que – en su calidad de ente rector de la política comercial – el Ministerio de Economía estará impulsando por los próximos cinco años. Además, es importante resaltar que este primer informe es producto del trabajo coordinado con la Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CONADEI), iniciando así nuestros esfuerzos de articulación de la política comercial con las entidades responsables de la promoción de exportaciones y de la atracción de inversiones.



Este informe responde a la necesidad de contar con información que provea una orientación estratégica sobre el intercambio comercial entre El Salvador y terceros países, por lo que para ustedes se convierte en una valiosa herramienta para la toma de decisiones en sus diferentes áreas comerciales y profesionales. Así, nuestra intención es iniciar un diálogo con las empresas e instituciones que pueden contribuir para un mejor aprovechamiento del comercio internacional así como a la mitigación de los riesgos derivados del mismo.

La eficiente inserción internacional e integración comercial de nuestra economía es uno de los objetivos estratégicos que el Ministerio de Economía se ha trazado para este quinquenio. Para ello, estamos comprometidos con el impulso de las siguientes áreas de trabajo: i) el aprovechamiento óptimo de los instrumentos comerciales vigentes y la promoción de sectores estratégicos; ii) el fortalecimiento institucional para la administración de tratados comerciales para la competitividad; iii) la exploración estratégica de nuevos mercados; iv) el fortalecimiento del mercado común centroamericano y de la unión aduanera; v) la negociación comercial para la competitividad y el fortalecimiento del mercado interno; y vi) el incremento de la capacidad de análisis económico en las áreas de comercio y política comercial.

En una economía pequeña y abierta como la nuestra, el comercio internacional es un factor determinante del crecimiento económico, pero más importante aún, es pieza fundamental para la construcción de un sistema económico más equilibrado, incluyente, sostenible y compatible con los principios democráticos y el Estado de Derecho. Esperamos que a partir de hoy, el Informe de Comercio Internacional contribuya al logro de estos objetivos.

Héctor Miguel Antonio Dada Hirezi
MINISTRO DE ECONOMÍA

Índice

I. Evolución del Comercio Internacional

- I.1 Principales Mercados de Exportación e Importación
- I.2 Principales Productos y Sectores de Exportación
- I.3 Principales Destinos de Exportación
- I.4 Exportadores
- I.5 Sectores y Productos de Importación
- I.6 Proveedores de las Principales Importaciones

II. Temas Clave de Comercio Exterior

- II.1 Productos de Exportación con mayor crecimiento 2008 – 2009
- II.2 Colombia: Potencial de Mercado Desde la Perspectiva de Exportación e Inversiones
- II.3 ¿En qué Consiste la Desgravación Arancelaria de los TLC?
- II.4 ¿Qué Debe Hacer un Empresario ante un Obstáculo al Comercio?
- II.5 Clasificación Arancelaria: Una Llave de Entrada al Comercio Internacional

III. Agenda Comercial

- III.1 Negociaciones Comerciales
- III.2 Integración Económica Centroamericana
- III.3 Organización Mundial del Comercio
- III.4 Administración de Tratados Comerciales
- III.6 Promoción de Exportaciones e Inversiones

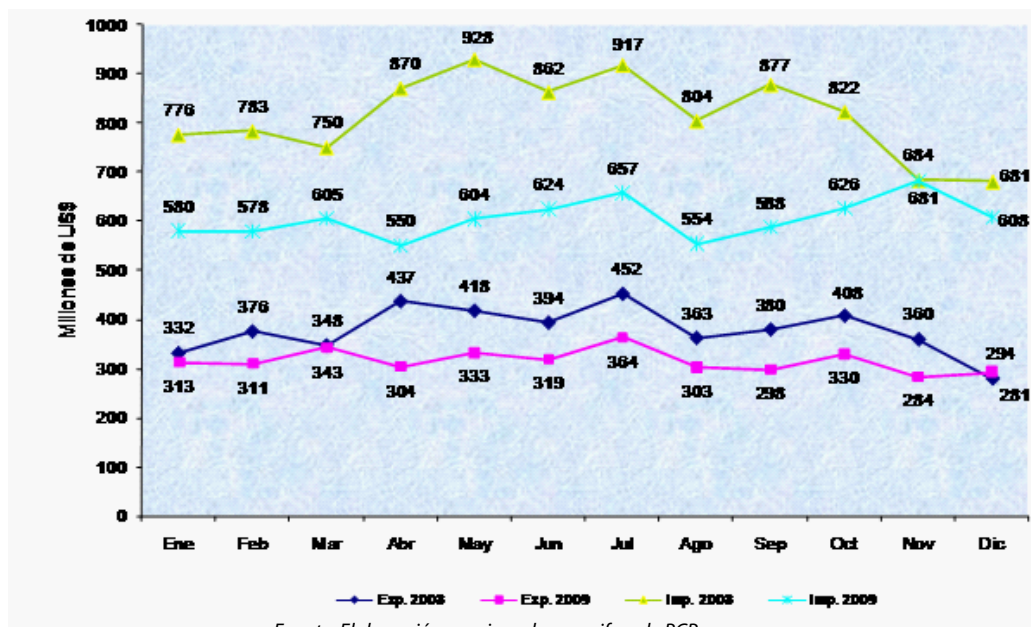
Resumen

En esta edición del Informe de Comercio Internacional se presenta en la primera sección el desempeño comercial de El Salvador en el año 2009, destacando los principales productos y mercados de exportación e importación, así como el desempeño comercial y las características de las empresas exportadoras. La segunda sección contiene artículos de carácter coyuntural que tienen diversos enfoques, con el propósito de brindar una orientación estratégica para el aprovechamiento de las oportunidades y la mitigación de los riesgos del comercio internacional. En la tercera sección, se encuentran la agenda de trabajo de la política comercial y de las actividades de promoción de exportaciones e inversiones, con el propósito de fomentar el acercamiento con los sectores mediante la divulgación de la gestión pública en estos temas.

Evolución del Comercio Internacional

El comercio internacional de El Salvador sufrió una fuerte caída durante el año 2009 debido principalmente a la profundización de la crisis económica mundial que afectó la demanda externa. La caída de las importaciones fue mayor que la caída de las exportaciones, por lo que el déficit comercial - que alcanzó los US\$3,457 millones - tuvo como resultado una disminución del 33.6% en comparación con el año 2008.

**Gráfico 1: Desempeño Comercial de El Salvador:
Enero - Diciembre 2008 - 2009**

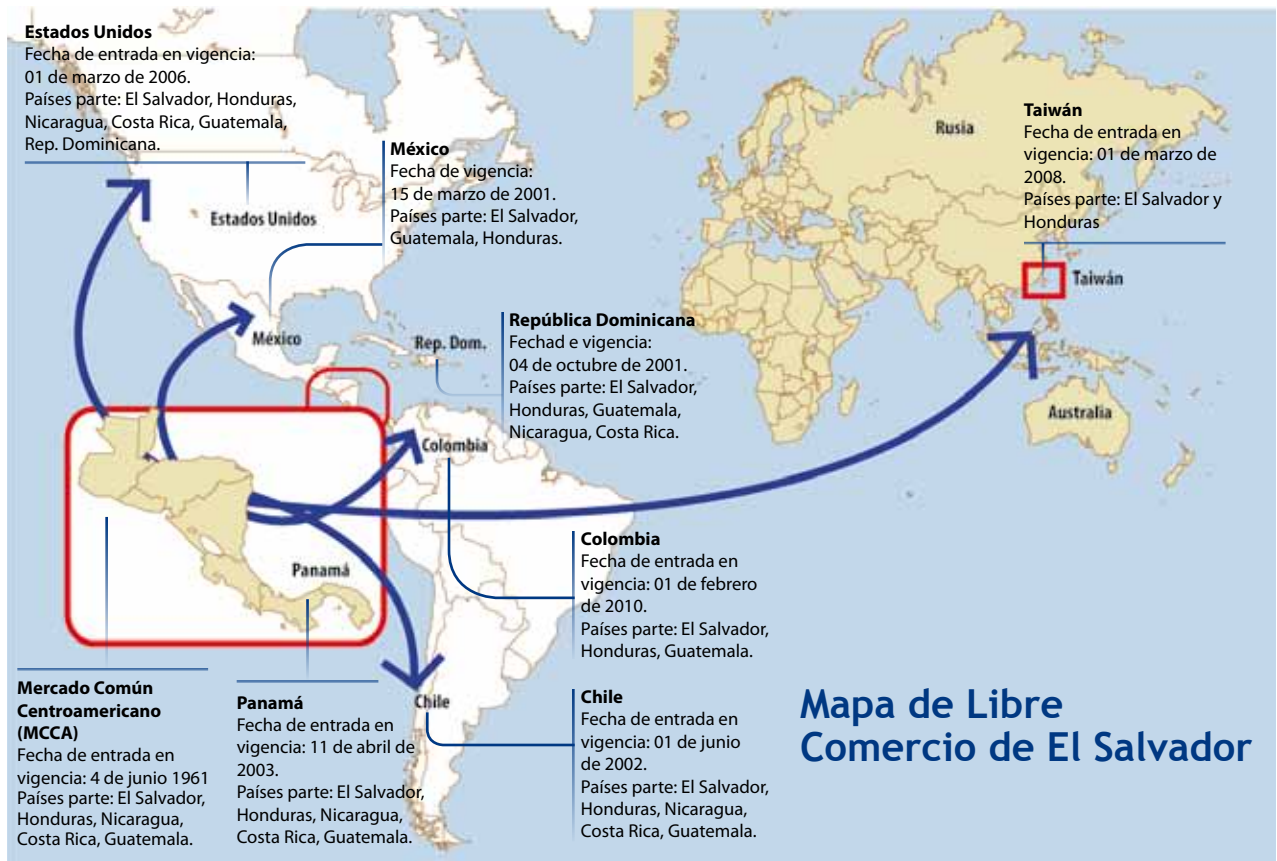


Las exportaciones totales de El Salvador se valoraron en US\$3,797 millones en el 2009, lo cual significó un decrecimiento del 16.5% comparado con el 2008. Durante el último trimestre las exportaciones fueron de US\$908 millones, lo que representó una reducción del 13.5% respecto al mismo trimestre del año 2008. No obstante lo anterior, en el mes de diciembre de 2009 hubo un crecimiento de 4.6% de esta variable, comparado con el mismo mes del 2008. Esto podría interpretarse como la reflexión de una leve tendencia hacia la recuperación en las exportaciones, aunque todavía no es posible afirmar esto con mucha certeza dado que las variables económicas en los principales destinos de exportación salvadoreña, como los Estados Unidos, no confirman con certeza que se esté experimentando una recuperación económica firme.

Las importaciones en 2009 fueron de US\$7,254 millones, representando un decrecimiento del 25.6% respecto al año 2008. Para el último trimestre del año 2009, las importaciones fueron de US\$1,914 millones. Lo anterior significó una reducción de 12.5% con respecto al mismo trimestre del 2008.

I.1 Principales mercados de exportación e importación

En el 2009 el comercio con los principales socios comerciales, que son los países con los que se tiene vigente tratados de libre comercio (TLC)¹ y el Mercado Común Centroamericano (MCCA)² representó casi el 90% de las exportaciones totales y el 70% de las importaciones totales de El Salvador. Lo anterior refleja la alta concentración especialmente de destinos de exportación. Al comparar este desempeño con el año 2008, se observa por el lado de las exportaciones, que los destinos que reflejaron crecimiento en el 2009 fueron Taiwán (86.8%), México (17.4%) y República Dominicana (7.3%). Por el lado de las importaciones, solamente las originarias de República Dominicana reflejan una variación positiva del 22.5%, mientras que con el resto de socios, el comercio registró un comportamiento decreciente.



Es importante destacar el poco aprovechamiento de los tratados de libre comercio y la escasa diversificación de los mercados destino y proveedores. Al separar el comercio con Estados Unidos, MCCA y México, las exportaciones totales del año 2009 hacia los otros países TLC a penas representaron 5.1% del total exportado y 6% del total importado, poniendo en evidencia la importancia de desarrollar políticas públicas orientadas al aprovechamiento de los tratados de libre comercio vigentes y a fomentar la diversificación de mercados, tanto de exportación como de importación.

1 Actualmente, El Salvador tiene vigente TLC con México, Panamá, República Dominicana, Chile, Estados Unidos, Taiwán y Colombia.

2 El MCCA está conformado por Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador.

I.2 Principales productos y sectores de exportación

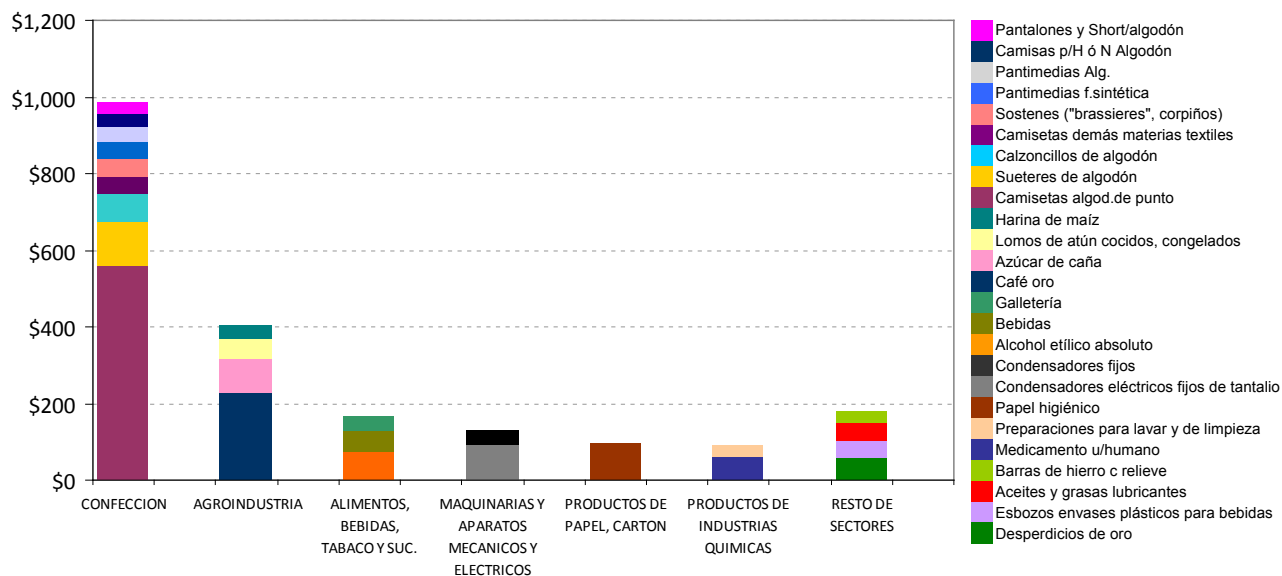
Los principales 25 productos de exportación hacia el mundo en 2009 representaron el 54% del total exportado. Especialmente se evidencia una destacada participación del sector confección con el 26% del total exportado, seguido de agroindustria (11%), alimentos y bebidas (4%), maquinaria (3%), productos de papel y cartón (3%), y las industrias químicas (2%).

Un vistazo a la participación de estos sectores en la economía nacional ofrece una mejor comprensión de estos sectores. El sector de confección tiene el 0.4% del PIB nacional en 2009.³ Si bien esta cifra es baja comparando con cifras de la agroindustria del café oro y la caña de azúcar, con 1.3% y 0.6% respectivamente, el empleo que genera el sector de confección es muy importante para el país, representando el 11.4% de todas las empresas censadas para el Censo Económico 2005.⁴ Contrario a su alta importancia en el PIB, la agroindustria en su totalidad empleaba solamente el 1.3% de los empleados en las empresas censadas. Sin embargo, el fuerte encadementamiento de este sector con el sector agropecuario hace recordar que el aporte indirecto de este sector al mercado laboral tiene una trascendencia mucho más alta que lo reflejado por la cifra de empleo directo, al proveer el necesitado empleo en zonas rurales donde se encuentra altos índices de pobreza.

Alimentos y bebidas es un sector que cuenta con una participación más equilibrada en su aporte tanto al PIB como al empleo, con porcentajes de 8.4% y 6.4% respectivamente. Este sector también cuenta con un alto número de establecimientos, capturando el 7.1% de los establecimientos en el Censo antes referido. Junto con el sector agroindustrial y el sector agropecuario, este sector conforma la cadena de valor agroalimentaria, la cual aporta a la economía nacional de una manera significativa. Lo anterior implica también que la contribución indirecta de este sector a la demanda en el mercado laboral es considerable.

El sector de las industrias químicas es un sector de alta productividad en la economía nacional, al contar con una alta relación de su PIB (el cual tuvo una participación del 2.1% en 2009) por número de establecimientos (el cual tan solo representaba el 0.1% de los establecimientos del Censo). Adicionalmente, este sector es más eficiente en el uso del capital humano, al ocupar solamente el 1.2% de todos los empleos del Censo. El sector productos de papel y cartón tiene ese mismo nivel de empleo, aunque su participación en el PIB, con 0.8%, es menor que aquella de las industrias químicas. Finalmente, el sector maquinaria representa el 0.6% en el PIB, con su nivel de empleo de capital humano que representa el 0.9% de los establecimientos del Censo.

Gráfico 2: Principales productos y sectores exportados al mundo



Fuente: Elaboración propia en base a cifras de BCR

3 La fuente de las cifras de participación en el PIB en 2009 es el Banco Central de Reserva.

4 Algunas empresas, como las del sector agropecuario y del sector público, no están incluidas en el Censo Económico 2005.

I.3 Principales destinos de exportación

Estados Unidos y el Mercado Común Centroamericano fueron mayoritariamente el destino de los principales 25 productos de exportación de El Salvador en el 2009, representando el 88% de las exportaciones para este conjunto. Estados Unidos fue el principal mercado para más de la mitad de éstos (13 de 25), siendo los productos del sector confección los que encabezan la lista. En el caso del MCCA, la oferta de productos (9) es un poco más diversificada en cuanto a la composición sectorial. Los 3 productos restantes del ranking de los 25 se exportaron hacia la categoría “el resto de países”⁵, destacando los productos tradicionales del sector agroindustria como el café y el azúcar de caña, así como el producto no tradicional como los lomos de atún, que casi en su totalidad se exportó a España.

En general, se observa que las exportaciones hacia los Estados Unidos son poco diversificadas en composición sectorial, concentrándose mayoritariamente en el sector confección, lo cual refuerza el objetivo de la política comercial de fomentar la diversificación de nuestra oferta exportable. Con excepción de algunos productos elaborados con inversión extranjera, como lo son los condensadores eléctricos de tantalio y los condensadores fijos, es evidente que la oferta salvadoreña aún enfrenta una brecha importante en materia de valor agregado, ya que se basa principalmente en productos primarios y en manufacturas elaboradas a partir de recursos naturales.

En el caso de Centroamérica, por ser el mercado natural para las exportaciones salvadoreñas al compartir estándares de calidad y preferencias similares, la oferta de productos salvadoreños es en su mayoría de bienes industrializados de mediana y baja tecnología. Es importante destacar que en el caso de los productos del sector confección, los cuales representan el 36% dentro de los principales 25, Centroamérica ocupa el segundo lugar como mercado de destino.

Con relación a la categoría “Otros TLC”⁶, se observa que dichos mercados no constituyen el principal destino para ninguno de los productos ubicados en el ranking de los principales 25, sino que representan el segundo y tercer lugar para productos del sector confección, industrias químicas, plásticos, agroindustria y alimentos. Este bajo desempeño se relaciona con diferentes factores y refleja, entre otras cosas, el bajo nivel de aprovechamiento de estos TLC y revela al mismo tiempo la necesidad de intensificar las actividades de promoción y fomento de las exportaciones hacia estos mercados.

Por último, en la categoría “Resto de Países” se concentran principalmente países de la Unión Europea y el Caribe, destacando con ello, la importancia de estas regiones para nuestras exportaciones y la necesidad, por tanto, de continuar estrechando lazos comerciales con estos países.

⁵ La categoría “El Resto de Países” agrupa a todos aquellos que no son países del MCCA ni países con los que El Salvador tiene vigente tratados de libre comercio.

⁶ La categoría “Otros TLC” agrupa a México, Chile, Panamá, República Dominicana, Colombia y Taiwán.

Tabla 1. Principales 25 productos de exportación y sus principales mercados de destino

Confección	Alimentos y Bebidas	Productos de papel, cartón y pastas de madera	Productos de la industria química	Materiales plásticos
Agroindustria	Maquinaria y Aparatos Mecánicos y Eléctricos	Productos Minerales	Metalmecánica	Manufacturas de piedra, cerámica, vidrio y otros

Productos para los cuales **ESTADOS UNIDOS** es el...

Principal mercado de destino	Segundo mercado de destino	Tercer mercado de destino
1. Camisetas algod.de punto	2. Café oro	21. Harina de maíz
3. Suéteres de algodón para mujeres o niñas	6. Azúcar de caña	23. Barras de hierro con relieve
5. Condensadores eléctricos fijos de tantalio	19. Galletería	25. Preparaciones para lavar y de limpieza
7. Alcohol etílico absoluto		
8. Calzoncillos de algodón		
11. Desperdicios de oro o de chapado (plaqué) de oro,		
13. Camisetas demás materias textiles		
15. Sostenes ("brassieres", corpiños)		
17. Pantimedias fibras sintética		
18. Pantimedias de algodón		
20. Condensadores fijos		
22. Camisetas de algodón para hombre o niño		
24. Pantalones y Short/algodón		

Productos para los cuales **EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)** es el...

4. Papel higiénico	1. Camisetas de Algodón de punto	12. Lomos de atún cocidos, congelados
9. Medicamento para uso humano	3. Suéteres de algodón para mujeres o niñas	13. Camisetas demás materias textiles
10. Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada	17. Pantimedias fibras sintética	15. Sostenes ("brassieres", corpiños)
14. Preformas de envases para bebidas	18. Pantimedias de algodón	2. Café Oro
16. Aceites y grasas lubricantes	20. Condensadores fijos	
19. Galletería	22. Camisetas de algodón para hombre o niño	
21. Harina de maíz	24. Pantalones y Short/algodón	
23. Barras de hierro con relieve		
25. Preparaciones para lavar y de limpieza		

Productos para los cuales **PAÍSES DE OTROS TLC** es el...

	4. Papel higiénico	1. Camisetas de Algodón de punto
	8. Calzoncillos de algodón	3. Suéteres de algodón para mujeres o niñas
	9. Medicamento para uso humano	6. Azúcar de caña
	10. Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada	18. Pantimedias de algodón
	12. Lomos de atún cocidos, congelados	19. Galletería
	14. Preformas de envases para bebidas	22. Camisetas de algodón para hombre o niño
	16. Aceites y grasas lubricantes	24. Pantalones y Short/algodón
	25. Preparaciones para lavar y de limpieza	

Productos para los cuales el **RESTO DE PAÍSES** es el...

2. Café oro	7. Alcohol etílico absoluto	4. Papel higiénico
6. Azúcar de caña	22. Camisetas de algodón para hombre o niño	8. Calzoncillos de algodón
12. Lomos de atún cocidos, congelados	15. Sostenes ("brassieres", corpiños)	9. Medicamento para uso humano
	21. Harina de maíz	10. Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada
	23. Barras de hierro con relieve	14. Preformas de envases para bebidas
		16. Aceites y grasas lubricantes
		17. Pantimedias de fibras sintéticas
		20. Condensadores fijos

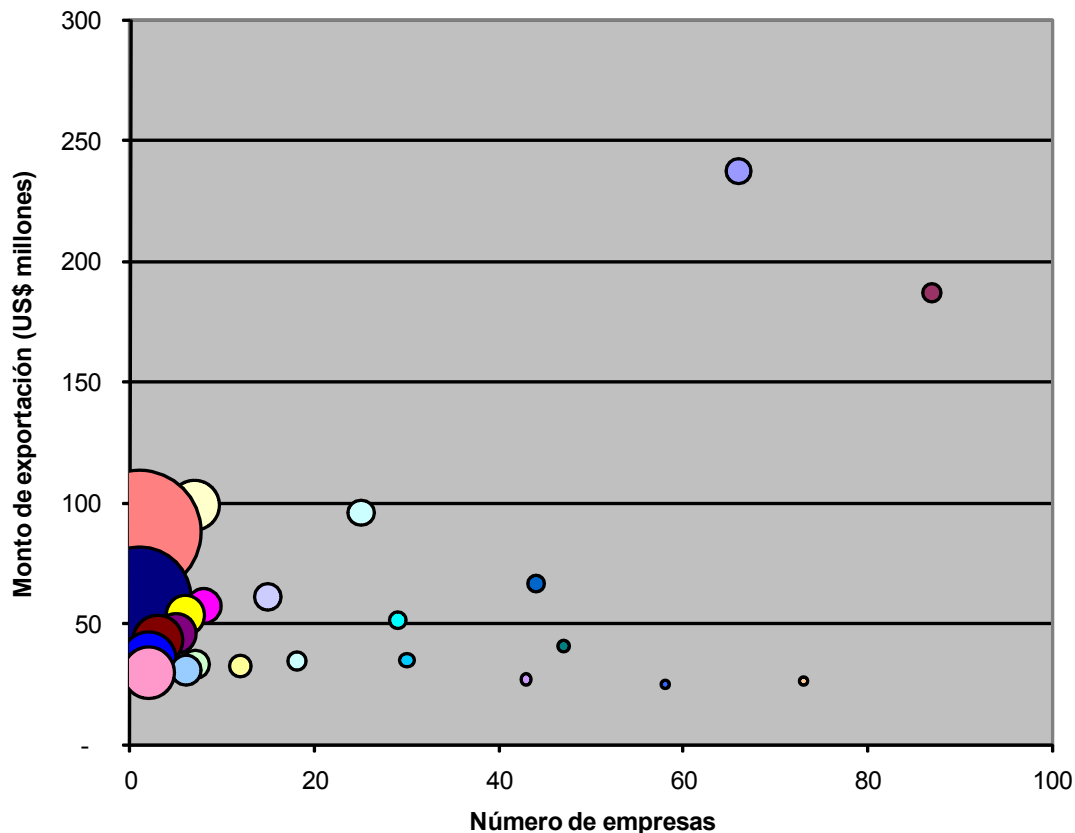
Nota: Los números que acompañan a los productos se refieren al ranking de cada producto en la exportación al mundo.

Fuente: Elaboración propia con cifras de BCR.

I.4 Exportadores

La gráfica de abajo permite analizar los 25 principales productos de exportación a partir del valor promedio anual de las exportaciones por empresa, representado los valores más altos con círculos más grandes⁷. De acuerdo a la gráfica, es de interés notar que los productos con menor monto de exportación por empresa, pero que no obstante tienen un alto número de empresas involucradas, son los de café oro y de camisetas de algodón de punto. Estos dos productos, situados en la parte superior derecha de la gráfica, son también los que lideran la lista de las principales exportaciones.

Gráfico 3: Principales productos y sectores exportados al mundo



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CENTREX.

- Café oro
- Camisetas algod.de punto
- Papel higiénico
- Azúcar de caña
- Alcohol etílico absoluto
- Condensadores eléctricos fijos de tantalio
- Medicamento u/ humano
- Desperdicios de oro
- Lomos de atún cocidos, congelados
- Bebidas varias (Agua, incluidas agua mineral y la gaseada)
- Esbozos (preformas) de envases para bebidas de plástico
- Sueteres de algodón
- Aceites y grasas lubricantes
- Pantimedias f.sintética
- Galletería
- Condensadores fijos
- Camisas p/H ó N Algodón
- Harina de maíz
- Barras de hierro c relieve
- Preparaciones para lavar y de limpieza
- Productos a base de cereales obtenidos por inflado o tostado
- Fuel oil No. 6 (Bunker C)
- Vajilla y demás artículos para el servicio de mesa o de cocina
- Cajas de papel o cartón corrugados
- Sacos (bolsas), bolsitas y cucuruchos (conos) de plástico

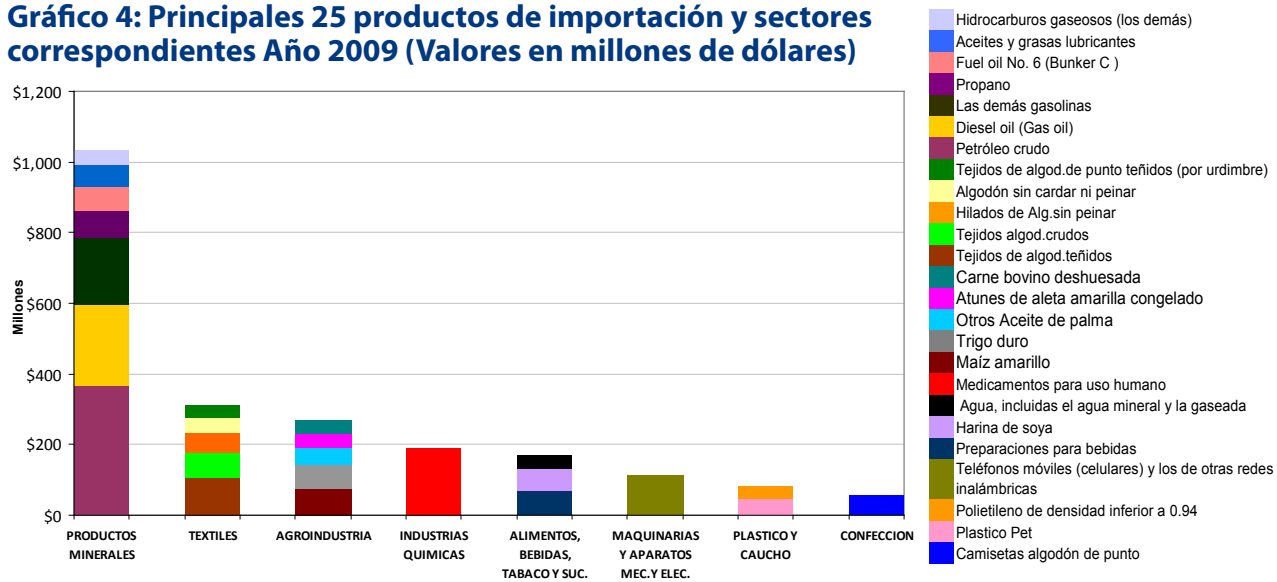
⁷ Cabe notar que los datos utilizados para esta sección provienen de la base de datos de CENTREX, debido a que esta permite acceder a cierta información de las empresas exportadoras. Por el contrario, la base de datos del BCR, que se utilizó para el resto de análisis de flujo comercial en este informe, no permite acceso a ese tipo de información. En este sentido, es importante destacar que existe una discrepancia en las cifras de las dos bases de datos, pero el análisis de la presente sección se realizó reconociendo esa limitante, por la importancia de contar con un mejor conocimiento sobre el desempeño comercial por producto a nivel de empresas y sobre las características de estas empresas.

I.5 Sectores y productos de importación

Entre los principales 25 productos importados destacan los siguientes sectores: minería, textil, agroindustria, industrias químicas, alimentos y bebidas, maquinaria y aparatos mecánicos y eléctricos, plástico y caucho, y confección. Estos productos representaron en 2009 el 31% del valor total importado en el año.

A nivel sectorial, los sectores correspondientes a los principales productos importados fueron productos minerales con el 14% del total importado, seguido por textiles (4%), productos de la agroindustria (4%), industrias químicas (3%), y alimentos y bebidas (2%).

Gráfico 4: Principales 25 productos de importación y sectores correspondientes Año 2009 (Valores en millones de dólares)



I.6 Proveedores de las principales importaciones

En el 2009, el 76% de los 25 principales productos de importación tuvieron como origen Estados Unidos y el "Resto de Países". Los Estados Unidos fue el principal proveedor de más de la mitad de estos 25 (13 productos), destacando entre ellos los productos del sector textil, algunos productos minerales como diesel oil y fuel oil, y productos agroindustriales. Las importaciones del "Resto de países" se concentran principalmente en productos minerales.

Las importaciones desde el MCCA se concentran en bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y algunos productos textiles, los cuales son procesados posteriormente en El Salvador. En el caso de los otros países con los que se tiene vigente tratados de libre comercio, se observa que Taiwán y México fueron los principales proveedores de insumos para el sector de plásticos. Por su parte, Panamá fue el principal proveedor de atún de aleta amarilla, el cual es importado para su procesamiento y exportación.



Tabla 2. Principales 25 productos de importación y sus principales mercados de origen

Confección	Alimentos y Bebidas	Textiles	Productos de la industria química
Agroindustria	Maquinaria y Aparatos Mecánicos y Eléctricos	Productos Minerales	Materiales plásticos

Productos para los cuales **ESTADOS UNIDOS** es el...

Principal mercado de origen	Segundo mercado de origen	Tercer mercado de origen
2. Diesel oil (Gas oil)	1. Petróleo crudo	4. Aceites ligeros y preparaciones
5. Teléfonos móviles (celulares)	3. Medicamentos para uso humano	10. Preparaciones para Bebidas
6. Tejidos de algodón teñidos	8. Gas propano	17. Aceite de palma
7. Maíz amarillo	15. Camisetas de punto de algodón	24. Poli(tereftalato de etileno) (PET)
9. Fuel oil No. 6 (Bunker C)	20. Aceites pesados y preparaciones	
11. Trigo	22. Carne Bovina deshuesada	
12. Tejidos de algodón crudos o blanqueados		
13. Harina		
14. Aceites y grasas lubricantes		
16. Hilados 100% de algodón sin peinar		
19. Algodón sin cardar ni peinar		
24. Polietileno de baja densidad		
25. Tejidos de punto de algodón teñidos		

Productos para los cuales el **MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO (MCCA)** es el...

15. Camisetas de punto de algodón	7. Maíz amarillo	6. Tejidos de algodón teñidos
17. Aceite de palma	10. Preparaciones para Bebidas	13. Harina
22. Carne Bovina deshuesada	11. Trigo	14. Aceites y grasas lubricantes
23. Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada	12. Tejidos de algodón crudos o blanqueados	19. Algodón sin cardar ni peinar
	16. Hilados 100% de algodón sin peinar	21. Atunes de aleta amarilla

Productos para los cuales **PAÍSES DE OTROS TLC** es el...

18. Poli(tereftalato de etileno) (PET)	4. Aceites ligeros y preparaciones	1. Petróleo crudo
21. Atunes de aleta amarilla	13. Harina	2. Diesel oil (Gas oil)
		3. Medicamentos para uso humano
		5. Teléfonos móviles (celulares)
		8. Gas propano
		15. Camisetas de punto de algodón
		20. Aceites pesados y preparaciones
		23. Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada
		24. Polietileno de baja densidad
		25. Tejidos de punto de algodón teñidos

Productos para los cuales el **RESTO DE PAÍSES** es el...

1. Petróleo crudo	2. Diesel oil (Gas oil)	12. Tejidos de algodón crudos o blanqueados
3. Medicamentos para uso humano	5. Teléfonos móviles (celulares)	16. Hilados 100% de algodón sin peinar
4. Aceites ligeros y preparaciones	6. Tejidos de algodón teñidos	18. Poli(tereftalato de etileno) (PET)
10. Preparaciones para Bebidas	9. Fuel oil No. 6 (Bunker C)	
8. Gas Propano	14. Aceites y grasas lubricantes	
20. Aceites pesados y preparaciones	17. Aceite de palma	
	18. Poli(tereftalato de etileno) (PET)	
	19. Algodón sin cardar ni peinar	
	21. Atunes de aleta amarilla	
	23. Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada	
	24. Polietileno de baja densidad	
	25. Tejidos de punto de algodón teñidos	

Fuente: Elaboración propia con cifras de BCR.

Temas Claves del Comercio Exterior

II.1. Productos de Exportación con Mayor Crecimiento 2008 - 2009

En el 2009, la actividad económica y el desempeño comercial del país han sido afectados por la crisis económica internacional, ejemplificado por la fuerte disminución de las exportaciones totales en 16.5% respecto al año 2008. No obstante dicho desempeño, en el 2009 algunos productos registraron un fuerte crecimiento en los valores exportados respecto a 2008. En la tabla 3 se presentan los 15 productos de exportación con mayor crecimiento entre los años 2008 y 2009.¹

En general, estos productos coinciden con los sectores de exportación más dinámicos de El Salvador. El 40% de los productos se agrupan en el sector metalmecánica y el sector de alimentos, bebidas, tabaco y sucedáneos. El 60% restante en el sector de industrias químicas (13%), maquinaria y aparatos mecánicos eléctricos (13%), confección (13%), entre otros.

Tabla 3: Principales 15 productos de exportación de mayor crecimiento (Valor en US\$)

N°	Producto	2008	2009	Variación % 2008-2009
1	22019000-HIELO	1,823.88	239,362.41	13,024
2	73241000-LAVABOS (LAVAMANOS)	1,636.45	59,356.64	3,527
3	32149000-PLASTES (ENDUIDOS),UTILIZADOS EN ALBAÑILERIA	6,383.15	170,270.76	2,568
4	33079090-GEL ANTIBACTERIAL	937.35	23,037.73	2,358
5	61079100-BATAS DE ALGODON PARA HOMBRES O NINOS	24,964.71	513,297.62	1,956
6	85367090-CONECTORES	1,907.31	9,151.01	380
7	72286000-BARRAS DE ACERO	1,564.43	27,663.23	1,668
8	19019090-HORCHATA	33,271.00	565,298.98	1,599
9	07133200-FRIJOL ROJO (PEQUENO)	5,945.75	100,407.82	1,589
10	85078000-ACUMULADORES ELECTRICOS	3,898.29	65,284.98	1,575
11	95069900-ACCESORIOS PARA DEPORTE	5,070.43	72,006.36	1,320
12	85393900-BOMBILLOS DE MERCURIO	3,005.66	39,486.06	1,214
13	73129000-ESTROBOS DE CABLE	3,039.01	38,308.07	1,161
14	20079990-PURE DE MANGOS	2,374.85	28,166.63	1,086
15	63029100-TOALLAS PARA TOCADOR	1,633.88	19,090.25	1,068

Fuente: Elaboración propia con cifras de BCR

¹ Para operativizar este análisis, no se tomaron en cuenta las exportaciones individuales con montos menores a US\$500, dado que esos niveles principalmente representan envíos de muestras.

El incremento de estas exportaciones se debe en parte al aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado de la región centroamericana para la producción nacional. En el 2009, casi el 70% de las exportaciones de estos productos tuvo como destino el Mercado Común Centroamericano, siendo los principales mercados Guatemala y Honduras (44.2%).

Asimismo, el aprovechamiento de oportunidades en los países con los que El Salvador tiene vigente tratados de libre comercio ha favorecido el dinamismo en las exportaciones de los productos en estudio. En tal sentido, el 25.5% de las exportaciones de estos productos tuvo como destino países con TLC, siendo los más representativos Estados Unidos (16.3%) y Panamá (5%).

Es importante destacar que la mayoría de los productos son elaborados por MIPYME², lo cual refleja el desarrollo de las MIPYME salvadoreñas. Lo anterior es de importancia para el país no sólo por la cantidad de empresas existentes, dado que estas representan el 99.6% del total de establecimientos registrados en el Censo económico 2005, sino que también por su aporte al PIB, representando el 54.1% del valor agregado censal, y al empleo, o 65.4% del empleo censado³. En este contexto, el hecho de que el mercado preferido para las MIPYME exitosas que son objeto de análisis en este artículo sea el de la región centroamericana, provee apoyo a la idea de promover una estrategia comercial orientada a promocionar el mayor aprovechamiento del mercado regional centroamericano por parte de las MIPYME.

Casos Exitosos^(*)

Con el propósito de que sirvan como inspiración para un grupo de empresas cada vez más diversas, a continuación se presentan tres de los casos de productos exitosos de mayor crecimiento en exportación, describiendo la experiencia de las empresas que tenían la mayor responsabilidad de dicho incremento.

Lavabos

El crecimiento de las exportaciones de lavabos se relaciona con la expansión comercial de la empresa Industrias El Éxito y la adecuación de la oferta de productos a las demandas de los mercados internacionales. Desde hace un par de años Industrias El Éxito inició su expansión al mercado centroamericano, particularmente a Honduras y Nicaragua, luego de 20 años de experiencia en el ramo del diseño y distribución de equipo para la industria alimenticia de El Salvador. El incremento del 3,527% en las exportaciones de lavabos de acero inoxidable se debe en parte al aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado de la región centroamericana para las manufacturas salvadoreñas y a la capacidad de adecuar los lavabos de cocina para el área quirúrgica.

Gel Antibacterial

En el año 2009 el gel antibacterial mostró un incremento en las exportaciones del 2,358% en relación al año 2008. El motivo por el cual crecieron las exportaciones de este producto fue el incremento en las ventas a Guatemala producto de la pandemia de la gripe H1N1. Industrias Laford S. A. de C.V., con 11 años de experiencia en el mercado de productos de control de plaga y de higiene personal y con 5 años de presencia en los mercados de Centroamérica y República Dominicana, fue la principal empresa exportadora de este producto. Si bien es cierto que este desempeño se debe a una oportunidad eventual, se destaca la capacidad de respuesta de la empresa para aprovecharla.

La Horchata

Entre 2008 y 2009, la horchata, un producto no tradicional nostálgico, presentó una variación en las exportaciones del 1,599%, siendo Rio Grande Food Products, Inc, la principal empresa exportadora. Esta empresa se encuentra presente en el mercado estadounidense en el segmento étnico desde hace 12 años. Entre las causas relacionadas con este desempeño se encuentran la

² Clasificación de acuerdo al CONAMYPE.

³ Fuente: Censos Económicos Año 2005, MINEC Generando Riqueza Sobre la Base (Libro Blanco), Reporte Económico

diversificación de los canales de comercialización y el posicionamiento en nuevos Estados de los Estados Unidos, producto de las oportunidades que ofrece dicho mercado para los alimentos étnicos a pesar de la crisis económica que originó de ese país.

(*) Se agradece a las empresas que contribuyeron en la elaboración de este estudio.

II.2. Colombia: potencial de mercado desde la perspectiva de exportaciones e inversiones

El 2 de febrero del presente año entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio entre El Salvador y la República de Colombia. Este acuerdo es el segundo TLC firmado con un país Suramericano y el séptimo en la historia de El Salvador.

A través del acuerdo, los bienes y servicios salvadoreños podrán ingresar con tasas preferenciales a una de las economías más dinámicas del continente y a un mercado de 43 millones de habitantes, equivalentes al total de población de Centroamérica.

En el 2009 el volumen de comercio entre El Salvador y Colombia fue de US \$94 millones, en su mayoría importaciones salvadoreñas de productos colombianos⁴. A partir de esta situación de un alto déficit comercial salvadoreño, existe una brecha significativa para equiparar la balanza comercial entre los países.

Tabla 4. Balanza Comercial El Salvador - Colombia Millones de dólares

Descripción	2005	2006	2007	2008	2009
Exportaciones	\$1.7	\$2.4	\$5.5	\$2.8	\$1.6
Importaciones	\$61.7	\$85.4	\$83.2	\$173.9	\$93.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos del BCR

Con relación a la inversión extranjera directa (IED), el BCR registra inversión colombiana en El Salvador por US \$13 millones al 2008. Entre las empresas destacadas se encuentran Hotel Decameron Salinitas, Telecom Publicar y Chalver Laboratorios. Adicionalmente, Bancolombia invirtió entre 2007 y 2008 US \$900 millones en la adquisición del Banco Agrícola, mientras que la empresa TACA firmó en el 2009 una alianza con Avianca, importante línea aérea colombiana. Por su parte, una empresa salvadoreña está invirtiendo en la construcción de un hotel en Colombia.

Existe potencial para continuar atrayendo inversión colombiana a El Salvador en los sectores de agroindustria (confites, productos a base de cereales, plásticos agrícolas y servicios logísticos de cadena de frío); textil y confección (fabricantes de telas); salud (dispositivos, insumos y equipo médico); y servicios empresariales a distancia.

En materia de oportunidades de exportación, una percepción común es que los costos de transporte dificultan el intercambio comercial con Sur América. Sin embargo, según las tarifas reportadas por empresas navieras, los costos de transporte a Colombia son similares a otros destinos con mayor intercambio comercial como República Dominicana o la Costa Este de Estados Unidos⁵.

4 Principales productos de importación salvadoreña: aceites crudos, polipropileno, transformadores, papel, medicamentos, entre otros.

Principales productos de exportación salvadoreña: medicamentos, zippers, colchonetas, desechables, tejidos de punto, herramientas, entre otros productos.

5 Costo de flete marítimo para contenedor de 20 pies de acuerdo a entrevistas con empresas navieras: Colombia (\$600-\$1,700), República Dominicana (\$1,800-\$1,950) y Miami (\$1,950-\$2,500).

Por tal motivo, es crucial que las empresas conozcan las oportunidades latentes en el TLC, especialmente de aquellos productos que tendrán una completa desgravación en el corto plazo (0 a 5 años).

Se destacan los siguientes productos que además de su desgravación, cuentan con oferta salvadoreña y demanda potencial en el mercado colombiano⁶.

Agrícolas: miel de abeja, semilla de marañón, limón, aceites esenciales, salsa de soya, jugos y extractos naturales, cerveza, frutas y hortalizas en conserva, jaleas y mermeladas, atún, pastas alimenticias, productos de panadería y galletería y harina de pescado, entre otros.

Industriales: estuches y exhibidores para joyas, postes de metal, envases de hojalata, perfiles sólidos, artículos de aluminio para cocina, herramientas varias, operadores, máquinas envasadoras, rociadores de mochila, conductores eléctricos, muebles y dispensadores de metal, camas, muebles de madera, colchones y zippers, entre otros.

El listado anterior no es exhaustivo, por lo que se recomienda a cada empresa acercarse a Exporta El Salvador y verificar las condiciones específicas para sus productos.

II.3. ¿En qué consiste la Desgravación Arancelaria en los TLC?

Una de las disciplinas comerciales más importantes incorporadas en los Tratados de Libre Comercio (TLC) es la de acceso de mercancías al mercado, la cual abarca entre otros temas, los relacionados con las reglas de origen, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los obstáculos técnicos al comercio y los programas de desgravación arancelaria (PDA).

En los Capítulos de Acceso a los Mercados se establece que ningún país contratante del TLC podrá incrementar el arancel aduanero existente, o adoptar algún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria. Asimismo, se establece que cada país eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con lo establecido en el Anexo relativo a la desgravación arancelaria, lo que brinda seguridad y certeza jurídica a los intercambios comerciales.

Además, es importante mencionar que en el referido Anexo, se detallan las categorías de desgravación arancelaria, que indican la velocidad de desgravación o reducción que experimentará un producto determinado. Esta velocidad se expresa en "cortes", los cuales indican la reducción que se hará año con año en los aranceles.

Ahora bien, las mercancías que están sujetas a liberalización arancelaria en cada TLC, se encuentran incluidas en una lista aplicable a cada país, (ver Capítulo 3 de cada TLC); por tanto, para identificar los aranceles de importación que aplica nuestro país, es necesario revisar la Lista de El Salvador, pero si lo que necesitamos es conocer los aranceles que se aplicarán a nuestros productos, es necesario revisar la Lista del socio comercial al cual se desea exportar.

Al momento de determinar el nivel de reducción que se establecerá para un determinado producto, por lo general, se toman en cuenta, entre otros aspectos, criterios de "ofensiva" y "defensiva" comercial:

- a) aspectos a la ofensiva: se buscará obtener acceso inmediato a los productos salvadoreños con mayor potencial de exportación, así como para materias primas que no produce el país y son necesarias para ser incorporadas en las mercancías que luego serán exportadas;

⁶ Los productos han sido determinados a través de un cruce entre productos clasificados en categorías A y B5 del TLC contra los productos exportados por El Salvador con volúmenes por encima de US \$1 millón. Del resultado se han seleccionado productos representativos donde Colombia registra importaciones.

b) aspectos a la defensiva: parte de definir la sensibilidad de los sectores productivos nacionales y el nivel de desarrollo de las economías (asimetrías) firmantes del TLC, con lo cual se busca obtener plazos de desgravación más cortos para las mercancías salvadoreñas y más largos para la mercancía importada.

Otro elemento a tomar en cuenta para la interpretación de los PDA, son las categorías de desgravación arancelaria, las cuales se pueden agrupar de la siguiente manera: primero, los productos que tendrán acceso inmediato (A); segundo los productos a los que se les aplicará una eliminación gradual; y tercero aquellos que serán excluidos (normalmente se utiliza la sigla EXCL, pero para el caso del TLC con Colombia se utilizan las siglas E o NA).

Para las mercancías incluidas en la categoría acceso inmediato, los aranceles aduaneros llegan inmediatamente a cero por ciento (libre comercio) desde la entrada en vigencia del TLC.

En lo relativo a la eliminación gradual, se puede dar en tres momentos, corto plazo (de 1 a 5 años), mediano plazo (de 6 a 10 años) y largo plazo (más de 10 años). Por ejemplo, para el caso del TLC con México se otorgan algunas preferencias parciales de carácter recíproco, tal es el caso de la cerveza, que se desgravaría hasta un máximo de 35% del arancel aduanero vigente. En el TLC con Colombia se otorgan preferencias parciales a productos tales como flores y capullos, naranja, limones, piñas tropicales, mostaza, entre otros.

Para el caso de las exclusiones, el arancel que se aplica es el arancel aduanero vigente en el país de importación. Existen algunas variaciones en su aplicación, conocidas en el lenguaje comercial como "exclusiones técnicas", en las cuales se otorgan cuotas arancelarias, pero una vez superada la cuota, el arancel que se aplica es el arancel aduanero vigente. Tal es el caso de maíz amarillo en el TLC con México, maíz blanco en el CAFTA-DR o algunos productos lácteos con cuota recíproca, en el caso del TLC con Panamá.

Para el 2010, la mayoría de nuestra oferta exportable se encuentra gozando de aranceles de cero por ciento, algunos porque fueron incluidos en la Categoría A, y otros cuyo arancel se ha ido eliminando gradualmente. A continuación, se mencionan algunos productos que bajo los TLC vigentes gozan de cero por ciento de arancel a partir del presente año:

- México: jamones salados, tocino, embutidos de carne.
- Chile: tomates, café, embutidos de carne y otras preparaciones homogenizadas de carne, jamones enlatados, pastas, alimenticias, cremalleras (zipper), entre otros.
- Panamá: harina de trigo, pan dulce, boquitas de maíz.
- CAFTA-DR: olivas verdes, algunos tejidos de lana.

Cabe mencionar que las preferencias arancelarias descritas anteriormente son otorgadas siempre y cuando los productos exportados cumplan, entre otros, con los requisitos en materia de origen, sanitarios o fitosanitarios y en ese sentido, es importante que al momento de exportar las empresas se asesoren en estos temas que también están relacionados con el acceso a los mercados.

Los empresarios salvadoreños deben prestar especial atención a la desgravación arancelaria de los productos que comercializan, pues esto les permitirá conocer de antemano la reducción de sus costos, en el corto, mediano o largo plazo, y hacer uso de esta información en sus planes de exportación o importación.

Por otra parte, conocer con anticipación los escenarios arancelarios aplicables a sus productos, les permitirá a las empresas proveerse de insumos a menores costos o exportar a los mercados donde pueden competir con mayores ventajas, logrando así un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

II.4. ¿Qué debe hacer un empresario ante un obstáculo al comercio?

Para nadie es un secreto que en los intercambios comerciales es cada vez más frecuente observar que algunos países aplican una serie de medidas de tipo proteccionista que en la práctica se traducen en obstáculos innecesarios para los flujos de comercio. Con lo anterior, no solo se está limitando el acceso a los mercados para nuestros productos, sino que nuestras empresas están incurriendo en costos adicionales a la vez que pierden competitividad frente a sus competidores en el exterior.

Los obstáculos al comercio son todas aquellas prácticas comerciales adoptadas por un país que están prohibidas por las normas del comercio internacional, por lo que se reconoce a la parte afectada el derecho a emprender acciones para eliminar sus efectos comerciales⁷.

Otro aspecto relevante lo constituyen las diversas formas que pueden adoptar estos obstáculos. Entre los más comunes se encuentran los impuestos y requerimientos de documentación adicional a la establecida en los acuerdos comerciales, las exigencias de tipo sanitarias y fitosanitarias, las medidas de carácter aduanero, las barreras administrativas, las restricciones aplicadas a empresas específicas o cualquier otro tipo de medidas arbitrarias o exigencias injustificadas. Por lo general, estas medidas discriminan a los productos extranjeros en favor de los nacionales.

Ante esa situación, es necesario conocer cómo reaccionar ante la aplicación de tales medidas y a dónde recurrir para ser apoyados en esos casos, con el fin de limitar los efectos comerciales adversos, sin pasar por alto lo establecido en las normas del comercio internacional.

Dentro de la institucionalidad del Ministerio de Economía, la entidad responsable de apoyar a las empresas en la eliminación de los obstáculos al comercio, es la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO).

Precisamente uno de los trabajos que impulsará la DATCO en el presente año será la elaboración del Registro Nacional de Barreras Comerciales. En éste se identificarán todos los obstáculos que están enfrentando nuestros exportadores en el comercio con sus principales socios, dando así la oportunidad de conocer anticipadamente las medidas que están enfrentando otras empresas salvadoreñas al incursionar en los mercados externos. Estos instrumentos además se convierten en un valioso insumo para las autoridades al momento de buscar mejoras en las disposiciones acordadas en los instrumentos jurídicos comerciales.

Un aspecto adicional que las empresas deben tomar en cuenta al momento de hacer algún señalamiento concreto ante la DATCO, es que además de la descripción general del obstáculo que están enfrentado, deben aportar los elementos de prueba suficientes que sustenten la existencia de los mencionados obstáculos, así como el daño o los efectos comerciales adversos resultantes de éstos. Esto determinará en buena medida el alcance de las gestiones a realizar.

Adicionalmente, será de mucha utilidad para la eliminación del obstáculo que el empresario proporcione información sobre la aduana de destino de las exportaciones, así como las explicaciones dadas por las autoridades del socio comercial que impiden el acceso a ese mercado y la base legal en la que sustenta la aplicación de las medidas.

Desde su creación, la DATCO ha contribuido a la eliminación de más de cien obstáculos al comercio en el marco de los TLC vigentes, apoyando con ello a grandes, medianas y pequeñas empresas que comercializan productos agropecuarios, como los avícolas, lácteos y frijol, así como algunos productos alimenticios, entre los cuales tenemos las bebidas, los alimentos étnicos y los aceites. Por su parte, en el sector industrial, se ha apoyado a empresas que comercializan productos de hierro y acero, vehículos, bicicletas, medicamentos, entre otros.

7 Normas del comercio internacional se refiere a las normas establecidas en los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como las derivadas tanto de los Acuerdos comerciales regionales, como las que se incluyen en los Tratados de Libre Comercio (TLC).

II.5. Clasificación Arancelaria: una llave de entrada al comercio internacional

Es muy común que al momento de exportar, las empresas se preocupen por conocer información sobre cuáles serán los impuestos que deberán pagar sus mercancías en los mercados de destino, las preferencias a las que pueden acceder bajo los Tratados de Libre Comercio o aspectos relacionados con la logística de sus productos.

Sin embargo, en muy pocas ocasiones, las empresas buscan informarse sobre los requisitos técnicos que inciden en sus exportaciones y que pueden determinar si sus productos logran ingresar bajo condiciones preferenciales al mercado al cual se dirigen.

En este sentido, es importante mencionar que todas las mercancías tienen un código que las identifica para efectos aduaneros, comúnmente denominado "código arancelario", el cual a su vez está basado en los parámetros que se establecen en el Sistema Armonizado (SA).

Este sistema es la guía universal que utilizan las autoridades aduaneras de todos los países del mundo para realizar la clasificación arancelaria de las mercancías, por lo que en cierta medida, la clasificación arancelaria es idéntica en todos los países. Sin embargo, ésta varía a medida que una mercancía se desglosa a un nivel de mayor especificidad, es decir, a mayor nivel de detalle la clasificación arancelaria varía de un país a otro.

Por ejemplo, en materia de clasificación arancelaria, los países centroamericanos utilizan el denominado "Sistema Arancelario Centroamericano" (SAC) y en el caso de los Estados Unidos, se le denomina Arancel Armonizado de los Estados Unidos, o HTSUS, por sus siglas en inglés.

Sin embargo, aún cuando se denomine de forma distinta, la estructura de los sistemas armonizados es esencialmente la misma, pues está organizada mediante secciones, capítulos, subcapítulos, partidas, sub-partidas e incisos arancelarios; este último especifica la clasificación del producto en cuestión.

A nivel mundial se utiliza una clasificación de hasta 6 dígitos, mientras que en el SAC se utiliza una codificación de hasta 8 dígitos, como se muestra a continuación:

Capítulo	1	ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL
Partida	1.01	CABALLOS, ASNOS, MULOS Y BURDEGANOS, VIVOS
Subpartida	101.1	REPRODUCTORES DE RAZA PURA
Fracción arancelaria	0101.10.10	-- Caballos

Contar con la correcta clasificación arancelaria de una mercancía es de vital importancia ya que permite conocer entre otros aspectos, lo siguiente:

- los derechos arancelarios aplicables a la importación
- la regla de origen a la cual está sujeta la mercancía.
- las preferencias arancelarias consignadas en los TLC.
- los mecanismos de restricción, cuota o permiso de importación que debe cumplir la mercancía.

Para las empresas es importante solicitar ante las autoridades aduaneras la clasificación arancelaria de las mercancías, a efecto de tener un dictamen oficial que respalde sus operaciones.

En las transacciones comerciales internacionales, el criterio de clasificación arancelaria que predomina es el que emite la Autoridad Aduanera del país de destino, por ejemplo, si la empresa exporta hacia Estados Unidos debe solicitar a la Aduana de ese país, previo a la exportación⁸, un criterio de clasificación arancelaria, con el objeto de conocer de manera exacta el tratamiento arancelario que se le aplicará a la mercancía.

Con lo anterior, también se evita incurrir en infracciones aduaneras que pueden ocasionar la imposición de multas y el pago retroactivo de los impuestos dejados de pagar en todas las operaciones de exportación realizadas hacia ese país.

Cuando se trata de importaciones, las empresas deben solicitar la clasificación arancelaria a la aduana salvadoreña, ya que no siempre coincide la clasificación que otorga la autoridad del país donde se origina la exportación.

En El Salvador, la autoridad competente para emitir los criterios de clasificación arancelaria es el Ministerio de Hacienda a través de la Dirección General de Aduanas. A efecto de realizar este trámite, se debe llenar el formulario de "Solicitud de Clasificación Arancelaria", detallando las características de la mercancía, tales como nombre comercial, materia constitutiva, uso, función, etc.

Adicionalmente deberá presentarse una muestra de la mercancía, cancelar los derechos por la prestación del servicio de laboratorio, y acompañar el trámite con literatura técnica, certificado de análisis, hoja de seguridad, catálogo y demás documentación relacionada, la cual deberá estar en idioma español.

⁸ Consúltese el sitio web de la Aduana de EEUU: <http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade/legal/rulings/>. También puede obtener mayor información con la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO).



Agenda Comercial

III.1 Negociaciones Comerciales

Acuerdo de Asociación entre Centroamérica (CA) y la Unión Europea (UE)

Las negociaciones con la Unión Europea iniciaron en el 2007, sin embargo, éstas fueron suspendidas en junio 2009 debido a la situación política de Honduras. No fue sino hasta febrero de 2010 que se reiniciaron las negociaciones con una reunión informal entre los jefes negociadores y luego con la realización de la VIII ronda de negociaciones que tuvo lugar en la ciudad de Bruselas entre el 22 y 26 del mismo mes.

En esta ronda se lograron importantes avances, entre los que destacan: una propuesta de cooperación para el sector de productos orgánicos; la consolidación del tratamiento preferencial otorgado por la Unión Europea al azúcar y a los productos con alto contenido de azúcar; y una mejora en el acceso a los camarones y langostinos.

Ambas regiones han manifestado su interés en finalizar las negociaciones en mayo del presente año.

Tratado de Libre Comercio Canadá-CA4

Las negociaciones con Canadá fueron iniciadas en el 2002, pero fueron suspendidas en 2004. En el 2008 se logró reiniciar con el proceso de negociación con el formato Canadá-CA4 (Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua). Se realizó en febrero 2009 la XI Ronda de Negociaciones, durante la cual se reunieron los negociadores de las mesas de acceso a mercados, reglas de origen, comercio de servicios, contratación pública, temas laborales, temas medioambientales, competencia y asuntos institucionales.

La XII Ronda de Negociación tuvo lugar en la ciudad de Ottawa entre el 8 y el 12 de marzo, y en ella se abordaron temas relacionados con contrataciones públicas; inversiones, telecomunicaciones y comercio electrónico; competencia y asuntos institucionales; solución de controversias; y revisión legal.

Actualmente existe un acuerdo en cerca del 85% de todas las líneas arancelarias. Las líneas pendientes de negociación incluyen algunos productos agrícolas tales como carne bovina, cerdo, azúcar y patatas, así como líneas correspondientes al sector textil y confección.

Convergencia entre los Tratados de Libre Comercio de Centroamérica y México

El compromiso de avanzar hacia la convergencia de los tres tratados de libre comercio que CA tiene con México, se remonta a las Declaraciones de Tuxtla Gutiérrez en los años 90. La más reciente reiteración de compromisos en ese sentido, se encuentra en la Declaración de Villa Hermosa, realizada en junio del 2008.

Desde el 2009 se ha venido desarrollando un plan de acción entre Centroamérica y México para buscar converger los tres tratados existentes entre México (MX) y los países de Centroamérica: Tratado de Libre Comercio (TLC) MX-Triangulo Norte (Guatemala - El Salvador - Honduras), TLC MX-Nicaragua, y TLC MX-Costa Rica. El objetivo principal de este proceso es la acumulación de origen entre los países centroamericanos.

En noviembre 2009 se llevo a cabo en San José, Costa Rica, una reunión de coordinación entre Costa Rica, El Salvador y Guatemala, donde se abordaron los temas de acceso a mercados, reglas de origen, facilitación al comercio y procedimientos aduaneros. Luego, en enero del 2010 se realizó una segunda reunión de coordinación de Centroamérica con el fin de elaborar y remitir una propuesta de texto a México, en los temas antes mencionados. Esta propuesta se remitió a México a finales de enero y se tiene previsto una ronda de negociación con México a inicios del segundo trimestre del presente año.

III.2 Integración Económica Centroamericana Instrumentos de Integración Centroamericana

Reglamentos Técnicos: La armonización de los reglamentos técnicos constituye un elemento fundamental para la profundización de la integración económica centroamericana. Es por esto, que durante Febrero del 2010 se realizaron, en conjunto con otras instituciones gubernamentales, rondas técnicas para la elaboración de los Reglamentos Técnicos Centroamericanos (RTCA). En estas reuniones se analizaron diferentes temas tales como: verificación de la calidad de productos naturales, buenas prácticas de higiene de alimentos no procesados, protocolo de pérdida de humedad en jabón y requisitos para el registro de fertilizantes y enmiendas de uso agrícola.

Arancel Informatizado Centroamericano: Con el fin de contribuir a la facilitación del comercio en Centroamérica, en marzo 2010 la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) lanzará una herramienta electrónica de información sobre la aplicación de Derechos Arancelarios de Importación (DAI), normas técnicas aplicadas a productos importados, permisos requeridos para la importación y cualquier otro tipo de gravámenes o requisitos impuestos por Centroamérica. Esta herramienta fue elaborada por las diferentes instituciones involucradas en el proceso de importación de cada uno de los países de la región centroamericana.

Unión Aduanera Guatemala-El Salvador

En el marco del Protocolo al Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera entre El Salvador y Guatemala (2009), se realizó en la semana del 15 al 19 de marzo una ronda de unión aduanera.

La temática abordada incluyó: armonización arancelaria; definición de la nueva institucionalidad requerida para administrar la unión aduanera; definición de la recaudación y distribución de tributos basados en principio de país destino; establecimiento de medidas para proteger conjuntamente el estatus sanitario; establecimiento de medidas para combatir contrabando; y selección de programas de interconexión informática para facilitar el comercio.

III.3 Organización Mundial del Comercio VII Ronda Ministerial y Ronda de Doha

El Ministro de Economía de El Salvador, Dr. Héctor Dada Hirezi, participó en la VII Ronda Ministerial de la OMC en Ginebra, Suiza, la cual se realizó del 30 de noviembre al 2 diciembre del 2009. En esta Ronda los temas centrales de discusión fueron: la OMC y el sistema multilateral de comercio; y el análisis del entorno económico mundial actual.

Como resultado de la Ronda Ministerial y de las continuas negociaciones de la Ronda de Doha, se ha logrado el compromiso de los países desarrollados con la reducción de ayudas internas y la eliminación de los subsidios a la exportación. Además, se logró el "Acuerdo del Banano" el 15 de diciembre del 2009, que implementará una reducción arancelaria por parte de la Unión Europea de €148 por tonelada métrica (TM) a €117 por TM en 7 años.

III^{er} Examen Políticas Comerciales de El Salvador

El Salvador presentó del 10 al 12 de febrero el III Examen de las Políticas Comerciales de El Salvador, ante el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (OEPC), que está formalmente constituido por el Consejo General de la OMC. En este foro se respondieron las preguntas sobre las políticas comerciales de El Salvador que fueron presentadas por los países miembros de este organismo multilateral.

Los exámenes de política comercial consisten fundamentalmente en evaluaciones realizadas entre los miembros de la OMC con base a un conjunto de normas y procedimientos especiales. El objetivo principal de los Exámenes de Política Comercial es coadyuvar a un mejor funcionamiento del sistema multilateral de comercio mediante la consecución de una mayor transparencia de las políticas comerciales de los miembros (véase el artículo sobre este tema para mayor información).

III.4 Administración de Tratados Comerciales

En el primer trimestre del presente año, la Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) realizó una serie de acciones que contribuyeron a garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos en los acuerdos de libre comercio vigentes en nuestro país.

Como parte de la implementación del CAFTA-DR, se completó el proceso de asignación de los contingentes agropecuarios correspondientes al año 2010, para productos lácteos, maíz amarillo y blanco, carne bovina y de cerdo, arroz y sorgo, lo cual garantizará el equilibrio entre las cadenas agroindustriales y el abastecimiento del mercado interno.

En coordinación con el Proyecto Regional USAID, se realizó el lanzamiento del Sistema Generador de Documentos Electrónicos (GEDOEL), el cual se convertirá en una herramienta de apoyo a los exportadores, principalmente a las MIPYMES, debido a que les facilitará la determinación del origen de sus mercancías y la emisión del certificado de origen. Lo anterior es requisito para exportar a Estados Unidos haciendo uso de las preferencias arancelarias del TLC.

En el marco del Foro de Directores de Administración de Tratados Comerciales de Centroamérica, se preparó el plan de acción para el primer semestre del presente año, dentro del cual los países de la región se han comprometido a unificar esfuerzos para trabajar en un mayor aprovechamiento de los TLC y avanzar en el cumplimiento de los compromisos pendientes.

Como resultado de la coordinación entre los equipos técnicos de Centroamérica, se lograron importantes avances en la elaboración de propuestas regionales en temas textiles y de origen

de las mercancías, las cuales serán presentadas a Estados Unidos para mejorar las condiciones de exportación hacia ese importante mercado.

Como parte de las tareas propias de la administración de tratados, se realizaron los procedimientos administrativos necesarios para la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Colombia, entre los cuales se encontraba la elaboración del programa de desgravación arancelaria y la implementación del formato de certificado de origen. Dicho acuerdo comercial se convertirá en una puerta de acceso a los mercados de la Comunidad Andina.

En este trimestre, un total de 30 empresas textiles y de la confección se han visto beneficiadas del programa de asistencia técnica, con asesorías sobre los requisitos que deben cumplir para exportar bajo el CAFTA. De esta manera, se contribuye a que nuestras exportaciones mantengan las preferencias arancelarias que ofrece este tratado.

Se realizó el Seminario sobre la Desgravación Arancelaria vigente para el año 2010, con el cual se logró dotar de herramientas técnicas a los funcionarios del sector público involucrado en la administración de los TLC, a fin de que éstos puedan asesorar de mejor forma a los sectores productivos nacionales en este importante tema.

Se organizó el Evento de Conmemoración del Cuarto Aniversario del CAFTA-DR, en el cual se reafirmó a la sociedad salvadoreña el compromiso de la actual administración en el sentido de apoyar las cadenas productivas para que éstas puedan continuar beneficiándose y aprovechar al máximo las oportunidades comerciales del CAFTA-DR.

Se llevó a cabo la VII Reunión del Foro de Directores de Administración de Tratados Comerciales de Centroamérica, en la cual se dio seguimiento a los compromisos pendientes en los distintos acuerdos de libre comercio, y de manera particular, a los relacionados con el CAFTA-DR, así como los inconvenientes surgidos en el intercambio comercial con la República Dominicana.

En los próximos días se desarrollarán eventos de divulgación de los TLC con México y el TLC con Taiwán, con el propósito de conmemorar sus respectivos aniversarios de vigencia y dar a conocer al sector privado las oportunidades que ofrecen ambos mercados.

En el marco de la institucionalidad del CAFTA-DR, se ha previsto participar en la reunión de puntos de contacto en el tema ambiental con el objetivo de definir acciones en materia de cooperación ambiental.

En materia de defensa comercial, se continuará apoyando a los sectores mediante nuestra participación activa en los procesos iniciados por nuestros socios comerciales a las exportaciones salvadoreñas, con el fin de garantizar el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con la normativa en esta materia.

Tercer Examen de las Políticas Comerciales de El Salvador

Desde mediados del año 2009, el Ministerio de Economía se encuentra colaborando con la revisión y difusión por parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de las políticas y medidas comerciales que aplica el país, por medio del Tercer Examen de Políticas Comerciales⁹. El objetivo del examen es realizar una evaluación integral sobre las normas y prácticas comerciales del país para proporcionar previsibilidad a los miembros del sistema multilateral de comercio.

El informe presentado en la sede de la OMC en febrero 2010 proyecta a El Salvador como una economía de moderado crecimiento, considerando que entre 2003-2008¹⁰ el PIB real creció un 3.1% anual como promedio. Este crecimiento se basó sobre todo en la demanda interna, sostenida por las remesas. La crisis económica internacional ha provocado que en 2009 el PIB se contrajera en un 2.5 %. Por otra parte, el informe hace notar que la balanza de pagos continúa siendo deficitaria en el 2008, año en el que alcanzó 7.6% del PIB. Asimismo, se destaca el avance que El Salvador ha tenido en sus esfuerzos de liberalización, ya que desde 2003, el país ha concluido tres acuerdos comerciales preferenciales y la profundización de la integración centroamericana sigue siendo una prioridad. Para ilustrar, el comercio de bienes y servicios representó en el año 2008, alrededor de 73.6 % del PIB.

El Salvador también ha tenido avances en temas de facilitación de comercio. En ese ámbito, el país ha tomado medidas orientadas a suprimir los obstáculos al intercambio comercial. Desde la perspectiva de las importaciones, se han hecho importantes avances en la modernización de las aduanas. También desde el 2003 el país ha disminuido el arancel promedio del tipo Nación Más Favorecida (NMF) aplicado en El Salvador. No se ha aplicado ninguna medida comercial especial durante ese período y se ha seguido procurando dar mayor transparencia a la formulación y aplicación de los reglamentos técnicos y de las medidas sanitarias y fitosanitarias.

No obstante, por el lado de las exportaciones, el informe acentúa que El Salvador concede subvenciones y privilegios fiscales a los exportadores, lo cual da lugar a ventajas fiscales que distorsionan los incentivos económicos. Esta distorsión hace que los productores que no están ubicados en zonas francas estén en una situación de desventaja comparativa, lo cual pone de manifiesto la necesidad de introducir gradualmente un régimen comercial más neutro. De igual manera, se menciona que en el país se restringen las exportaciones de determinados productos con objeto de garantizar la disponibilidad en el mercado interno.

El informe también destaca a nivel sectorial que el sector agropecuario ha tenido muy buenos resultados ya que ha aumentado su participación en el PIB y en las exportaciones, lo cual contrasta con las actividades manufactureras que han contado con diferentes privilegios fiscales.

Finalmente, el informe señala la importancia para el país de continuar liberalizando su régimen comercial sobre una base NMF y revisar su estrategia de exportación con miras a eliminar las distorsiones económicas.

Respetando el espíritu de libre comercio que promueve la comunidad internacional a través de la OMC, el gobierno de El Salvador continuará promoviendo la liberalización comercial, y está comprometido con la adecuación de sus actuales políticas comerciales y de inversión para asegurar su concordancia con la normativa de la OMC.

9 El documento completo se encuentra disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tp326_s.htm.

10 El año 2003 se usa como año base de referencia dado que el último examen se realizó en 2003.

III.5. Promoción de exportaciones e inversiones CONADEI

EXPORTA y PROESA colaboraron de manera conjunta en diversos esfuerzos institucionales del Ministerio de Economía.

Se destacan los análisis para la priorización de sectores estratégicos y el estudio de viabilidad de un posible TLC con Perú.

Así mismo, se inició la encuesta de encadenamientos productivos por parte del área de AFTERCARE, con el fin de determinar en qué sectores es más factible propiciar encadenamientos.

Finalmente se ha iniciado un proceso de integración de ambas agencias que busca maximizar los recursos y potenciar su impacto en la dinamización de la economía.

Promoción de Exportaciones

EXPORTA El Salvador ha continuado impulsando la oferta exportable salvadoreña a través de eventos de promoción comercial en el exterior, asesoría en exportación, capacitaciones, consorcios e información de mercados.



9 empresas participaron en Chile y Alemania en una misión comercial y una feria especializada de productos orgánicos durante los meses de diciembre y febrero respectivamente.

Los principales productos exhibidos fueron: material publicitario para puntos de venta, productos para el control de plagas, repelentes de mosquitos y zancudos, calzado de PVC para uso agroindustrial, escobas plásticas y productos orgánicos (vino de rosa de Jamaica, frutas deshidratadas, ajonjolí, aceite de ajonjolí, jugo y polvo de noni, semilla de marañón, añil, jabones, aceites esenciales y zacate de limón).

A través de estos eventos los empresarios logran iniciarse en la exportación, aumentar su presencia en el exterior y diversificar sus mercados de destino. Igualmente pudieron obtener de primera mano información que les permita detectar oportunidades para el desarrollo de nuevos productos.

Adicionalmente se coordinó y acompañó la participación de empresarios salvadoreños en dos importantes eventos:

- La Feria Expocomer en Panamá, que se desarrolló entre el 1 y el 7 de marzo y que contó con la participación de 5 empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de productos varios, incluyendo animación y visualización en 3D, miel de abeja y armario y shelters telefónicos.
- La Misión Comercial a Perú que se realizó en el marco de la visita oficial del Ministro de Economía y en la cual tuvo lugar una rueda de negocios con la participación de 6 empresas salvadoreñas de las áreas de dispositivos médicos, alimentos, empaques y metalmecánica, entre otros.

En materia de información, asistencia técnica y capacitación, 22 empresas han sido integradas a un plan de acompañamiento (coaching) empresarial para la exportación. Por medio de ello las empresas reciben una asesoría integral sobre exportación y establecen un plan de trabajo que tiene como objetivo la internacionalización de sus negocios.

Más de cincuenta empresas han sido asesoradas sobre temas puntuales diversos como acceso a mercados, contactos comerciales, oportunidades de negocios, entre otros.

Estas actividades, además de promover la oferta, identificar contactos comerciales, y concretar oportunidades y demandas de negocios, también constituyen una fuente valiosa para conocer tendencias y el entorno global de los productos. EXPORTA continuará impulsando a las empresas a través de la sus servicios de información, adecuación de oferta y promoción comercial.

Promoción de Inversiones

PROESA ha desarrollado diferentes actividades durante el período diciembre 2009 a marzo 2010. Además de atender de manera permanente a las empresas que evalúan establecer y/o expandir sus operaciones en El Salvador, se han realizado 5 misiones oficiales con el objetivo de promover nuevas inversiones en el país:

1. Campaña de promoción a Hong Kong y Shanghai y participación en evento "MRO ASIA 2009". Se logró despertar el interés de futuras inversiones de empresas asiáticas en los rubros de ensamblaje pesado, electrónica y especial interés de colocar operaciones en el puerto de La Unión.
2. Campaña de promoción a San José, California y participación en la "Feria BioMedevice Show": Se logró como resultado 33 contactos para la industria del sector dispositivos médicos y 5 leads con alto potencial para invertir en el país.



3. Participación en la misión oficial a Andalucía y Sevilla, España, como parte de la delegación del Programa de Intercambio y Diálogo de Políticas Públicas sobre Desarrollo Económico Regional.

4. Campaña de promoción a San Diego, California y participación en la 9ª edición de "America's Lodging Investment Summit (A.L.I.S.)". Se logró promover entre los participantes el evento "Central American Tourism and Hotel Investment Exchange (C.A.T.H.I.E.)", que se llevará a cabo en El Salvador entre el 13 y 15 de Abril.

5. Campaña de promoción del sector Agroindustria en las ciudades de Piura y Lima, Perú. Se sostuvieron reuniones con empresarios que están evaluando invertir en El Salvador y con actores y entidades que están directamente relacionados con el éxito agrícola que ha tenido Perú.

Así mismo, PROESA ha venido trabajando en diferentes proyectos relevantes en relación al tema de inversión, entre los que están:

- Elaboración de la propuesta de modificación de la Ley de Servicios Internacionales.
- Inicio de la primera fase del Proyecto de Fortalecimiento de la Industria de Centros de Contacto y apoyo al Comité de Centros de Llamadas.
- Acompañamiento al esfuerzo de CEPA para iniciar operaciones portuarias en Puerto La Unión, promoviendo inversión en zonas de actividades logísticas aledañas al puerto.
- Inicio de estudio de identificación de municipios con potencialidad para la atracción de inversiones. A la fecha se han visitado 7 municipios de los que destacan: Ilobasco y Nueva Concepción.
- El 17 de febrero se presentó el documento "Análisis de la Política de Inversión de El Salvador" elaborado por la UNCTAD, con participación del sector privado, público y otras instituciones.
- Difusión de resultados de la encuesta Clima de Negocios que se realizó a finales del 2009.

ANÁLISIS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN DE EL SALVADOR

El Análisis de las Políticas de Inversión realizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) a petición del Gobierno de El Salvador, proporciona una evaluación del marco jurídico, regulatorio e institucional que norma las actividades de promoción de la inversión directa extranjera (IED). La revisión incluye la facilidad de la entrada de IED y de su establecimiento, el tratamiento y protección de la inversión, el nivel de tributación, el entorno empresarial y los reglamentos sectoriales.

Primeramente, el informe considera que El Salvador ha adoptado una actitud abierta hacia la IED y está basando su estrategia de desarrollo en una política de apertura al comercio y la inversión. La estrategia de desarrollar una economía de libre mercado y hacer que los agentes económicos locales sientan las presiones competitivas internacionales ha aportado un balance de resultados positivos para el país.

El informe señala que, además de los desafíos pendientes en materia de erradicación de pobreza y reducción de la desigualdad de ingresos, El Salvador debe intensificar sus esfuerzos por mejorar la competitividad de las empresas establecidas localmente y aumentar su atractivo como destino elegido por empresas extranjeras que participan en la cadena global de suministros.

Al analizar las tendencias pasadas de IED, su impacto sobre la economía y el marco de inversiones en el que se desarrollan, el informe indica que el país ha avanzado mucho en la transformación de su economía y en desarrollar los sectores de industria y servicios. En particular, el éxito de reformas bien manejadas para la atracción de la IED ha logrado mejorar la infraestructura de caminos, electricidad y telecomunicaciones a un nivel de calidad respetable en la región latinoamericana.

La banca también ha sido un imán para inversores extranjeros, y la IED en zonas francas de exportación ha ayudado a incrementar las exportaciones y a la creación de empleo. Los inversionistas extranjeros también han estado activos en sectores nicho, tales como los de electrónica, en cuanto a componentes electrónicos, fabricación de electrodomésticos y ensamblaje de periféricos. Cabe mencionar, por otro lado, que el informe felicita a El Salvador por el progreso alcanzado no sólo en establecer las leyes y reglamentaciones necesarias para operar una economía de mercado justa, eficiente y acorde con las metas de desarrollo, sino también por contar con instituciones regulatorias fuertes.

Sin embargo, de acuerdo con el informe de la UNCTAD, algunos aspectos, tales como los puertos en lo que se refiere a la infraestructura, y el capital humano, continúan siendo un obstáculo para el desarrollo nacional. En este sentido, flujos mayores y más diversificados de IED pueden ser provechosos, dado que los inversores extranjeros podrían contribuir aún más al desarrollo de una economía abierta competitiva, de manera que la IED podría jugar un mayor papel catalizador en el futuro.

El informe ofrece recomendaciones sobre áreas clave en las que hacen falta mejoras, incluyendo tributación de sociedades, aduanas, reglamentaciones ambientales y administración.

Por otra parte, se propone una estrategia para apalancar la IED como catalizador para la competitividad nacional y el desarrollo sostenible. Bajo este esquema, se identifican cuatro determinantes de la competitividad nacional: capital humano, infraestructura, mercados financieros y la internacionalización de empresas locales. El informe propone medidas concretas para mejorar el impacto de la IED sobre estos cuatro determinantes, incluyendo propuestas para atraer IED en educación superior, en desarrollo de puertos y caminos, y en mercados de capital.

También se sugieren medidas para mejorar los enlaces entre empresas locales e inversionistas extranjeros. Igualmente, se hace especial énfasis en una estrategia para promover la IED “verde y responsable” que podría probarse inicialmente en las zonas francas de exportación antes de ampliarse a nivel nacional. La estrategia sugiere tomar de base iniciativas internacionales relacionadas a temas ambientales y de responsabilidad social corporativa para definir un perfil único para El Salvador.

Finalmente, se describen brevemente las consecuencias de las estrategias propuestas sobre los esfuerzos de promoción de inversión, y se recalca el importante rol de PROESA en el ámbito de la atracción de la IED en El Salvador.

El gobierno de El Salvador analizará las propuestas hechas por esta institución multilateral líder en el tema, para implementar conjuntamente con el sector privado aquellas que considere las más prioritarias para la coyuntura del país.

Para mayor información:

Ministerio de Economía

www.minec.gob.sv

Tel.: 2231-5600

Dirección de Política Comercial

Tel.: 2231-5753

**Dirección de Administración
de Tratados Comerciales**

datco@minec.gob.sv

Tel.: 2231-5788 / 5790

Unidad de Inteligencia Económica

uieco@minec.gob.sv

Tel.: 2231-5851

**CONADEI
PROESA**

www.proesa.com.sv

info@proesa.com.sv

Tel.: 2210-2500 / 2549

EXPORTA

www.exporta.gob.sv

info@exporta.gob.sv

Tel.: 2241-6400