



José Armando Flores Alemán Ministro

Mario Roger Hernández

Viceministro de Economía

Francisco Lazo

Viceministro de Comercio e Industria

Consejo Editorial

José Armando Flores Alemán Mario Roger Hernández Alfonso Goitia Abraham Mena Takayoshi José Yamagiwa Carlos Moreno René Salazar Liza Onofre Mauricio Ruano

Coordinación General

Unidad de Inteligencia Económica (UIE) Takayoshi José Yamagiwa

Coordinación de edición

Unidad de Inteligencia Económica Lily Argueta

Equipo Editorial

Unidad de Inteligencia Económica Dirección de Política Comercial (POLICOM) Dirección de Administración de Tratados Comerciales (DATCO) Misión de El Salvador ante OMC y OMPI

Misión de El Salvador ante OMC y OMPI Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA)

Personal Técnico

Edson Magaña (UIE)
Mauricio Estévez (UIE)
Romel Torres (UIE)
Mauricio Iraheta (UIE)
Camilo Martínez (UIE)
Alma Sonia Nuila (POLICOM)
Rolando Flores (POLICOM)
Raquel Martínez (POLICOM)
Romeo Romero (POLICOM)
Margarita Ortez (DATCO)
Juan Gabriel Quintero (DATCO)
Ernestina Renderos de López (DATCO)
Juan Carlos López (PROESA)
Jessica Bukele (PROESA)

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
Diciembre 2012
San Salvador, El Salvador, Centroamérica
Unidad de Inteligencia Económica
uieco@minec.gob.sv

© Se prohíbe su reproducción total o parcial sin la debida autorización del MINEC

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 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.

Índice

I. Evolución del Comercio Internacional

Número de página

5

Dinámica de las exportaciones salvadoreñas

Exportaciones tradicionales: café y azúcar

Exportaciones no tradicionales

Exportaciones de maquila

Dinámica de las importaciones

Comercio de servicios

Balanza comercial de bienes

II. Temas Clave del Comercio Exterior

TLC Único Centroamérica-México

Acuerdo de Alcance Parcial entre El Salvador y Cuba

Caja de Herramientas para MIPYME

Exportar Paso a Paso

El Salvador opción ascendente en aeronáutica

17

III. Agenda Comercial

Negociaciones comerciales

26

Resumen

Bajo un continuo panorama de lento crecimiento en los países desarrollados, los países en desarrollo siguieron empujando el crecimiento global. El Salvador, con un alta concentración de sus exportaciones en pocos mercados, a octubre de 2012, prácticamente mantuvo el nivel exportaciones de 2011. Sin embargo, descomponiendo la dinámica de las exportaciones, destaca, en el caso de las exportaciones tradicionales, una recomposición de la estructura interna de exportación entre el café y el azúcar, debido en parte a una reducción importante en la cosecha de café y un aumento en la cosecha de azúcar.

En el caso de las exportaciones no tradicionales, que representan el 70.4% de las exportaciones totales, éstas experimentaron un incremento del 4.7% a octubre de 2012 en el valor exportado y un aumento de 8.3% en el volumen exportado comparado con 2011.

El presente informe analiza el comportamiento de las exportaciones a partir de los principales rubros, destinos de exportación y productos exportados. Asimismo, se hace un análisis de las importaciones salvadoreñas más destacadas, así como de los proveedores internacionales más significativos y de la factura petrolera del país.

Finalmente, el informe presenta información relevante sobre las negociaciones de comercio exterior de El Salvador, los avances tanto de la Unión Aduanera Centroamericana y como en el marco multilateral del comercio en la OMC.



Evolución del Comercio Internacional

La economía mundial, luego de crecer 3.8% en 2011, se desaceleró en el primer semestre de 2012, y entre los principales problemas a enfrentar se encuentra el crecimiento económico y el desempleo¹. Las economías desarrolladas, con 1.6% de crecimiento en 2011, prolongaron su ralentización, lo cual tuvo gran peso en la desaceleración mundial. Sin embargo, se espera que las economías en desarrollo, que crecieron 6.2% el año pasado, sean las que apalanquen el crecimiento global en los próximos períodos.

El sector exportador a nivel mundial se ha desacelerado, presentando un crecimiento en volumen de 6.3% en 2011. El resultado se ha visto afectado por el desempeño de los países desarrollados, con un crecimiento en volumen de 5.7%, mientras que los países en desarrollo tomaron un mayor auge, de 6.4%, en la demanda externa.

Bajo este panorama, se percibe una tendencia positiva en la recuperación de los Estados Unidos, con un crecimiento del PIB de 3.1% para el tercer trimestre de 2012, después del bajo dinamismo experimentado en la primera mitad de 2012, este mayor dinamismo refleja entre otros incrementos un mayor consumo privado y una menor brecha comercial- la cuál reflejó incrementos en las exportaciones y decrecimientos en las importaciones-. Al mes de noviembre 2012 la tasa de desempleo fue de 7.7%, siendo esta la más baja registrada en los años posteriores a la crisis de 2008.

Dinámica de las exportaciones salvadoreñas

Las exportaciones totales salvadoreñas reportaron un leve alza del 0.2% en el período de enero a octubre de 2012, comparado con el mismo periodo en 2011. Las exportaciones acumuladas a octubre fueron de US\$4,504.1 millones, respecto de los US\$4,493.8 millones de enero a octubre en 2011.

Los principales crecimientos de las exportaciones ser dieron durante los meses de enero, julio y octubre, donde se alcanzaron tasas mensuales de crecimiento de 9.8%, 11.3% y 14.4% respectivamente. Las variaciones negativas más importantes se dieron durante marzo, mayo, junio y septiembre respecto de las exportaciones mensuales de 2011, con una reducción de 5.3%, 4.6%, 15.6% y 6.6% respectivamente.

1 Los datos y previsiones mundiales y de Estados Unidos han sido obtenidos del informe: Perspectivas de la Economía Mundial, Octubre 2012" – Fondo Monetario Internacional.

En términos de volumen exportado, a octubre de 2012, las exportaciones fueron de 2,403.8 millones de kilogramos, cantidad 7.0% mayor respecto de los 2,246.9 millones de kilogramos de 2011 en el período de enero a octubre. Las mayores variaciones positivas en el volumen exportado se reportaron en enero, junio, julio, agosto y octubre, donde las variaciones porcentuales respecto de 2011 fueron de 12.6%, 11.6%, 45.6%, 14.1% y 22.0% respectivamente. Las reducciones más importantes del volumen exportado se presentaron en los meses de febrero con una reducción del 8.1% y septiembre con una reducción en volumen del 18.6%.



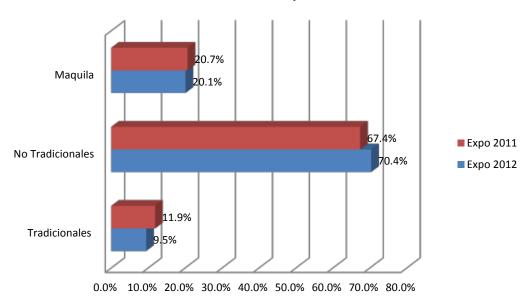
Fuente: Elaboración propia con datos BCR.

Es importante considerar que el movimiento de las exportaciones salvadoreñas se encuentra condicionado por una serie de elementos propios de la estructura de exportaciones. Estos elementos son los tipos de productos de exportación, el peso de los socios comerciales y por el impacto que las variaciones de las economía internacional, especialmente las que se dan a partir de la demanda externa de los principales socios comerciales con los que El Salvador realiza mayoritariamente sus operaciones de comercio exterior.

Como ya se ha indicado en informes anteriores, las exportaciones salvadoreñas se encuentran concentradas en dos grandes mercados: Estados Unidos, (principal socio comercial) y los países centroamericanos, especialmente Guatemala y Honduras. Por el lado del tipo de productos, las exportaciones tradicionales, dentro de las que se incluyen el café y el azúcar, su exportación se encuentra fuertemente correlacionada con los volúmenes anuales de producción y por los precios internacionales de referencia en los principales mercados internacionales. Durante 2012, los precios internacionales del café y del azúcar han experimentado caídas importantes respecto de los precios reportados en 2011 y, en el caso del café, por una reducción de la cosecha 2011-2012.

Por destino de exportaciones, a octubre de 2012, el 46.0% de las exportaciones fueron destinadas al mercado de los Estados Unidos, con US\$2,074.1 millones, lo que representó un incremento del 0.5% respecto del mismo período en 2011, en el marco del CAFTA-DR. Destaca el incremento del comercio intrarregional, en particular el incremento del comercio con Honduras, quienes se ubicaron como el segundo socio comercial de El Salvador con exportaciones por valor de US\$646.0 millones, con un incremento del 9.7% respecto de 2011, representando el 14.3% del total de las exportaciones.

Estructura de las exportaciones



Fuente: Elaboración propia con datos BCR.

Guatemala se ubicó como el tercer socio comercial, con exportaciones de US\$602.1 millones, equivalentes al 13.4% de las exportaciones totales y con leve incremento del 1.0% respecto del mismo período en 2011. Siempre en el comercio centroamericano, destacan los incrementos de las exportaciones de 8.1% a Nicaragua, 10.5% a Costa Rica y 14.8% a Panamá, con valores de exportaciones de US\$263.0, US\$193.6, US\$105.2 millones respectivamente.



En los socios comerciales extrarregionales, a octubre de 2012, el mayor crecimiento de las exportaciones se dio en el mercado de Chile, país con el cual se tiene un Tratado de Libre Comercio desde 2002, cuyas exportaciones crecieron 57.0%, pasando de 25.5 millones en 2011 a US\$40.1 millones en 2012, siempre en el período de análisis de enero a octubre. En el caso de Colombia, en el cual el Tratado de Libre Comercio se encuentra vigente desde 2009, las exportaciones, aunque son relativamente pequeñas dentro de la estructura global de exportaciones, crecieron en 134.2% a octubre de 2012 respecto de 2011, pasando de US\$2.1 millones a US\$4.9 millones.

También se presentaron reducciones de las exportaciones en tres mercados en el período de referencia. La primera reducción se dio en el mercado canadiense, con un Tratado de Libre Comercio aún en negociación, cuyas exportaciones bajaron de US\$64.5 millones en 2011 a US\$48.1 millones en 2012. La segunda reducción se presentó en las exportaciones a México, las cuales experimentaron una leve reducción del 5.2%, pasando de US\$73.1 millones en 2011 a US\$69.3 millones en 2012. En septiembre de este año, entró en vigencia el TLC único Centroamérica y México, el cual ha incluido accesos preferenciales para productos como el azúcar o el atún, por lo que se espera ver el desempeño de las exportaciones a partir del nuevo marco de preferencias comerciales vigentes.

Finalmente, la mayor reducción de las exportaciones totales se presentaron en el mercado de Taiwán, las cuales representaron una reducción importante de US\$31.4 millones en 2011 a US\$6.3 millones en 2012. Las exportaciones salvadoreñas hacia Taiwán se dan esencialmente en productos como azúcar, con una menor participación de productos como residuos de papel y cartón, café, productos de acero y hierro, productos de aluminio entre otros. La compra de azúcar en Taiwán depende, en parte, a los volúmenes de producción y de exportación de otros países asiáticos, especialmente de China, India, Tailandia e incluso de Australia. Durante el año 2012, se presentó una oferta de azúcar en la región asiática, lo cual permitió que Taiwán estableciera contratos con países asiáticos, con un menor costo de flete, lo que devino en una recolocación de las exportaciones salvadoreñas de azúcar a otros mercados.

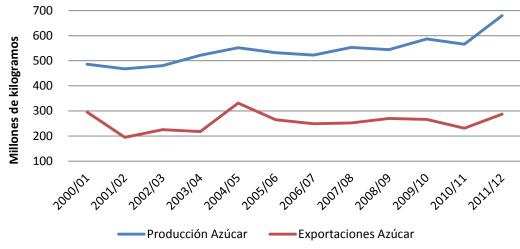
Exportaciones tradicionales: café y azúcar

Como ya se hizo referencia, las exportaciones tradicionales, que incluye esencialmente dos productos primarios, café y azúcar, redujeron su participación en el período de enero a octubre de 2012, respecto del mismo período en 2011. Esta reducción debe analizarse desde dos aspectos: las variaciones en valor y las variaciones en volumen. Esto debido a las características de comercialización internacional de estos productos.

A octubre de 2012, se experimentaron dos dinámicas en los productos tradicionales, la reducción en valor, la cual fue de 20.1% y un aumento en el volumen exportado de 5.6%. Lo anterior se explica debido a un cambio de composición al interior de las exportaciones tradicionales, en 2012 las exportaciones de Café registraron una menor participación, debido a un decrecimiento del 31.3% en la cosecha de café de 2011/12. Por el contrario, las exportaciones de azúcar han incrementado su participación, debido a que la cosecha de azúcar se han incrementado en 20.2% en 2011/12. Por lo tanto, el resultado en términos agregados es un menor precio por tonelada de exportaciones tradicionales, lo que al final explica el porqué aunque los precios de exportación de café y azúcar reflejaron incrementos de 7.2% y 12.4% respectivamente, y el volumen de exportación de exportaciones tradicionales aumento en 5.6%, se obtuvo una reducción del 20.1% en el valor de las exportaciones tradicionales del país.

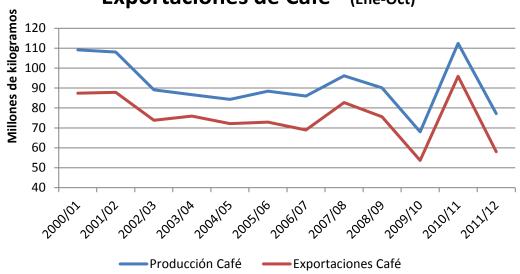


Producción de Azúcar- (Año agrícola) Exportaciones de Azúcar- (Ene-Oct)



Fuente: Elaboración propia con base a datos del MAG y el BCR

Producción de Café - (Año agrícola) Exportaciones de Café - (Ene-Oct)

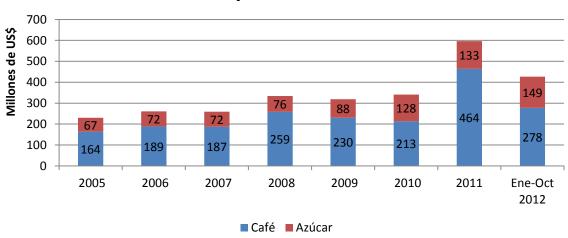


Fuente: Elaboración propia con base a datos del BCR y el Consejo Salvadoreño del Café



Adicionalmente a esta recomposición de los volúmenes exportados y su relación con las cosechas de dichos productos, en 2011 se presentaron elevados precios internacionales del café y altos niveles de producción, registrando los valores históricos más altos de exportación de este producto. Para el caso del café, desde 2005 se puede observar como el año 2011 significó un año excepcional ya que registró un incremento de 117.7% en dicho año. En relación a su evolución en el presente año, podemos observar que al cierre del año se ha acumulado US\$ 277.8 millones en exportaciones de café, lo que claramente es inferior al valor alcanzado en 2011, pero muy superior a los años previos incluso superando el valor de 2008. En el caso del azúcar, las exportaciones han mantenido su tendencia positiva, registrando una tasa de crecimiento de 39.7% respecto al acumulado a octubre de 2011.

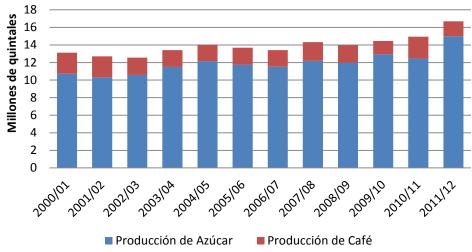
Evolución de exportaciones tradicionales



Fuente: Elaboración propia con datos de BCR.

También es importante señalar que la producción de café se reduce principalmente por la bianualidad de la cosecha, la cual en 2011/12 fue de 1,701,272 quintales siendo esta 31.3% inferior a la cosecha de 2010/11. Lo anterior significó una reducción de participación de las exportaciones de café del 80.0% en 2011 al 65.1% en 2012. Por el contrario, en el caso del azúcar se registró una cosecha muy productiva, la cosecha 2011/12 fue de 14,999,079 quintales siendo esta superior en 20.2% a la de 2010/2011. En términos de participación dentro del valor exportado el azúcar aumentó de 19.9% en 2011 a un 34.8% en 2012.

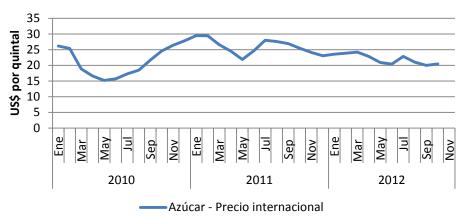
Producción nacional de bienes tradicionales



Fuente: Anuarios Agropecuarios (MAG), Consejo Salvadoreño del Café y Asociación Azucarera de El Salvador.

A partir del segundo semestre de de 2011, se inició una tendencia a la baja en los precios internacionales de commodities. No obstante, los precios de exportación de los productos tradicionales no han reflejado dicha tendencia. En el caso de azúcar, sí se considera que el precio internacional experimentó una reducción de 19.7%, lo cual contrasta contra un incremento en 12.4% de la exportaciones de azúcar del país comparadas contra el saldo acumulado a octubre 2011.

Azúcar ISA promedios mensuales



Fuente: Elaboración propia con datos de FAO.

En la misma línea, las reducciones del precio internacional del café se han venido reflejando desde mediados de 2011, siendo el precio de octubre de este año 30.6% menor que el registrado en 2011. No obstante, si observamos la evolución del precio de las exportaciones de café estas han incrementado en 7.2% en el acumulado a octubre de 2012.

Lo anterior puede ser explicado, por la modalidad en la que se realizan las ventas de bienes tradicionales, ya que la mayoría de las empresas exportadoras utilizan contratos a futuros como modalidad de venta, lo que les permitió asegurar un precio más alto al que actualmente se cotiza en el mercado.

Café
ICO New York Market promedios mensuales



Fuente: Elaboración propia con datos de ICO

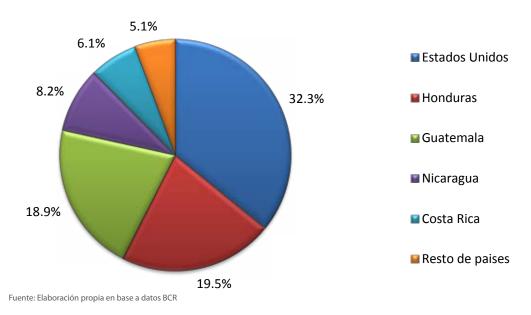
Exportaciones No Tradicionales

Los productos no tradicionales en el acumulado a octubre representan un 70.4% dentro del total de exportaciones con el resto del mundo, alcanzando un valor de US\$3,170.4 millones en saldo acumulado a octubre de 2012. El comercio de bienes no tradicionales ha sido el responsable del crecimiento del período reflejando un incremento de US\$141.3 millones en valor exportado y una variación del 4.7% respecto al 2011. En términos de volumen el crecimiento fue del 8.3% respecto al mismo periodo de 2011.

La región centroamericana fue el principal destino de las exportaciones no tradicionales con US\$1,669.7 millones, una variación porcentual de 6.4% equivalente a US\$100.0 millones. En relación, al principal socio los Estados Unidos se totalizó un valor de US\$1,025.2 millones, con una variación de 3.4%. En esta misma línea, las exportaciones no tradicionales hacia el resto de países crecieron sus exportaciones en 1.6%.

El siguiente gráfico muestra la participación de las exportaciones salvadoreñas en sus principales mercados de destino.

Absorción de las exportaciones no tradicionales por destino



Los productos no tradicionales que más se exportaron al mundo fueron: Camisetas de algodón, US\$165.5 millones; Las demás medias de algodón US\$162.7 millones; Papel higiénico US\$86.2 millones; Esbozos de envases para bebidas US\$77.1 millones; y Suéteres de algodón US\$72.1 millones. En el caso particular de Centroamérica se destacan los siguientes productos no tradicionales: Papel tipo higiénico con un valor de US\$75.9 millones, Esbozos de envases para bebidas, US\$55.7 millones; Camisetas de algodón, US\$48.2 millones; Productos de panadería US\$47.1 millones; y Bebidas alcohólicas, no gaseosas US\$41.0 millones.

Los cinco principales sectores de exportación de la economía salvadoreña en términos de valor son: confección (US\$959.5 millones), agro/agroindustria alimentaria y no alimentaria (US\$320.0 millones), alimentos, bebidas, tabaco y sucedáneos (US\$316.6 millones), maateriales plásticos y de caucho (US\$253.6 millones), y metalmecánica (US\$240.7 millones); en su conjunto exportaron el 65.9% del total de exportaciones no tradicionales.

En términos de incrementos en valor exportado, destacan los sectores confección con US\$67.4 millones adicionales, productos minerales con US\$35.8 millones y materiales plásticos y de caucho con US\$27.9 millones en el saldo acumulado a octubre de 2012.

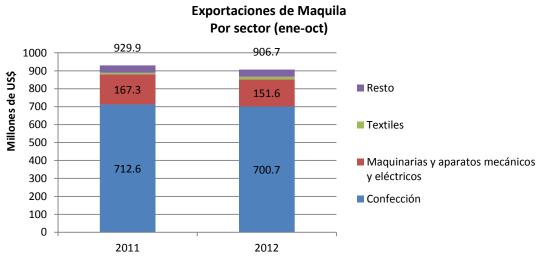
Los productos no tradicionales que más se exportaron al mundo fueron: camisetas de algodón, US\$165.5 millones; las demás medias de algodón US\$162.7 millones; papel higiénico US\$86.2 millones; esbozos de envases para bebidas US\$77.1 millones; y suéteres de algodón US\$72.1 millones. En el caso particular de Centroamérica se destacan los siguientes productos no tradicionales: papel tipo higiénico con un valor de US\$75.9 millones, esbozos de envases para bebidas, US\$55.7 millones; camisetas de algodón, US\$48.2 millones; productos de panadería US\$47.1 millones; y bebidas alcohólicas, no gaseosas US\$41.0 millones.

Exportaciones de Maquila

Las exportaciones de maquila alcanzaron los US\$906.7 millones, dicho saldo refleja un decrecimiento de US\$23.2 millones en valor de exportación acumulado a octubre de 2012. Las reducciones se concentran en dos sectores, la principal reducción se dio en los productos de maquinarias y aparatos mecánicos y eléctricos siendo esta de \$15.7 millones, en términos de productos los condensadores eléctricos de tantalio son los que reflejaron la mayor reducción con una caída de US\$17.1 millones respecto a 2011. En la misma línea, la segunda reducción importante se registró en los productos de confección siendo de US\$ 11.9 millones; las variaciones negativas se concentran en productos de la confección de fibras naturales, siendo los suéteres de algodón el producto que registró la mayor reducción de US\$8.2 millones, por el contrario las fibras sintéticas destacan por su evolución positiva, particularmente los suéteres de fibra sintética con un incremento de US\$ 5.5 millones. Lo anterior, contrasta con la tendencia positiva del sector textil, que registró un incremento de US\$5.6 millones, siendo este la variación positiva más importante dentro de la Maquila.

En términos agregados el volumen de exportación de maquila también decreció, pero este a su vez fue acompañado de un incremento en precio del 4.4%, el cual no fue suficiente para contrarrestar el decrecimiento de 6.6% en volumen de exportación, lo que finalmente derivó en un decrecimiento del 2.5% en el valor exportado de la maquila en el país.

En términos de destino de las exportaciones del sector maquila, los Estados Unidos reflejó un decrecimiento de US\$ 18.9 millones, es decir un 2.2% inferior al flujo comercial registrado en 2011. No obstante, la posición como principal destino de las exportaciones de maquila se reforzó, siendo esta de 94.1% en 2012.

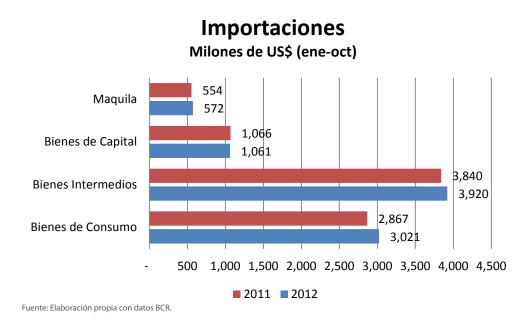


Dinámica de las Importaciones

Las importaciones totales alcanzaron el valor de US\$8,572.8 millones, luego de un aumento interanual del 2.9%. En particular, este aumento fue empujado por el aumento en el valor importado del petróleo, el cual creció en 13.0%, llegando al valor de US\$1,629.9 millones. A su vez, el aumento de petróleo se debe al incremento en el volumen importado que creció 9.4%, el cual ha servido de base para sostener una economía creciente que no es productor de dicho bien.

El resto de las importaciones se creció ligeramente en su conjunto, en 0.8%. Dicho aumento refleja el aumento de 5.4% en bienes de consumo, los cuales aumentaron más por el alza de sus precios que por volumen. Las importaciones de maquila, las cuales incrementaron 3.1%, aumentaron vía volumen a pesar de la disminución de su precio, lo cual respalda el dinamismo de esta actividad productiva. De manera similar, si bien los bienes intermedios, sin contar petróleo, y los bienes de capital se redujeron ligeramente entre 0.5% y 0.6%, su reducción refleja la caída de precios de dichos bienes mientras su volumen de importación aumentó. El buen desempeño en volumen de estas importaciones implica el vigor de la actividad económica.

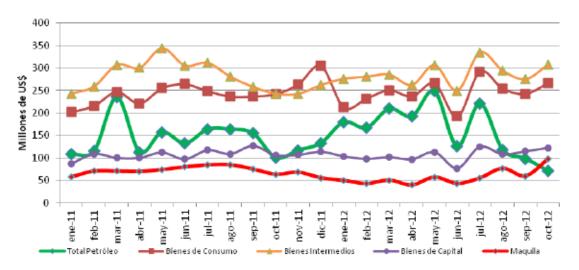
Es importante destacar además que, aún con las leves reducciones en las importaciones de bienes intermedios y de capital, las importaciones para uso productivo (bienes intermedios, de capital y maquila) siguen superando por mucho a las de consumo, ya que un 64.8% de las importaciones son para uso productivo.



En relación a la estructura de las importaciones, podemos observar que los bienes intermedios -que no incluye los derivados del petróleo- tienen la mayor participación dentro de las importaciones totales, la cual fue de 35.6% en el de octubre de 2012. Respecto a la evolución de los distintos rubros, la tendencia positiva es compartida por los bienes de consumo –sin petróleo-, bienes de intermedios –sin petróleo- y maquila con variación interanual en octubre de 9.6%, 24.8% y 121.3%, respectivamente.

² Según un análisis desarrollado por la Unidad de Inteligencia Económica del MINEC, el comercio intra-zonas francas y depósito de perfeccionamiento de activo para el sector textil y confección ha pasado de representar 11.1% de sus exportaciones en 2009 al 25.2% en 2011, mostrando un mayor nivel de encadenamiento nacional.

Importaciones mensuales por tipo



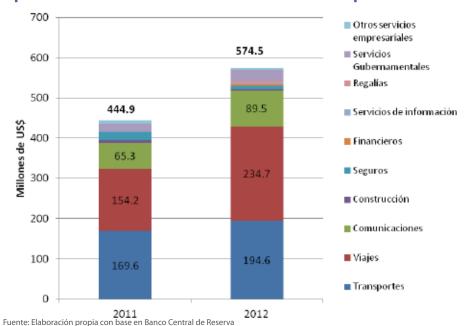
Fuente: Elaboración propia con datos BCR.

Nota: En la serie de total petróleo, para los meses de septiembre y octubre 2012, no se incluye el dato de petróleo crudo, únicamente aceite de petróleo, gas y coque, debido a que las cifras no están disponibles.

Comercio de servicios

En el primer semestre de 2012, las exportaciones de servicios crecieron 29.1% para llegar a los US\$574.5 millones. El rubro de viajes experimentó el mayor aumento, de US\$80.5 millones, con lo cual el mismo pasa a ser el principal rubro, teniendo exportaciones de US\$234.7 millones. Transportes es el siguiente rubro con mayor aumento, con US\$25.0 millones, llegando a alcanzar un valor exportado de US\$194.6 millones; comunicaciones también cuenta con un aumento similar, de US\$24.2 millones, alcanzando exportaciones de US\$89.5 millones.

Exportaciones de servicios de El Salvador durante primer semestre



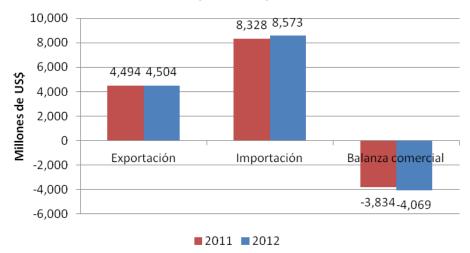


Empresa: Centro de Distribución Regional

Balanza comercial de bienes

El déficit comercial de bienes alcanzó los US\$4,068.7 millones, reflejando un incremento del 6.1% durante el período analizado. El deterioro en el saldo comercial, viene explicado por el menor dinamismo de las exportaciones respecto de las importaciones, no obstante en términos de volumen, las exportaciones de bienes tuvieron un mayor crecimiento, siento este de 7.0%, en lo que respecta a las importaciones crecieron en 3.8% en volumen a octubre de 2012. El menor dinamismo de las exportaciones en términos de valor, puede explicarse por la disminución del 6.3% en el valor por kilogramo exportado, reflejando el cambio en la composición de las exportaciones tradicionales. En el caso de las importaciones, se registró un leve incremento del valor por kilogramo importado, siendo este del 0.8%. No obstante este hecho, es notable el aumento en volumen exportado, lo cual puede estar reflejando la competitividad de las exportaciones salvadoreñas que habrían mitigado un mayor empeoramiento en el déficit comercial.

Balanza comercial de bienes (ene- oct)



Fuente: Elaboración propia con datos de 2012.



Temas Clave del Comercio Exterior

TLC ÚNICO CENTROAMÉRICA-MÉXICO

El Salvador y México poseen un Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente desde el 15 de marzo de 2001, el cual fue negociado en conjunto con los demás países del denominado Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala y Honduras). Así también existen dos tratados bilaterales entre México y la región: uno de México-Costa Rica (1995) y el otro de México-Nicaragua (1998). El TLC único, recientemente firmado y ratificado, reemplazará y mejorará los tres instrumentos.

Se espera que el TLC único incremente los flujos comerciales entre los seis países mediante la reducción de los costos de transacción regionales, la simplificación de los trámites de internación de productos y promueva encadenamientos productivos entre las empresas centroamericanas, para exportar desde y hacia México, de manera preferencial.

El Tratado de Libre Comercio con México ha incidido para que este país se convierta en la tercera mayor fuente de inversión extranjera directa (IED) en El Salvador, creciendo de US\$66.7 millones antes del tratado a US\$772 millones en el segundo trimestre del año 2011. Algunos de los principales sectores receptores de inversión mexicana en el país son: la agroindustria, call centers, telecomunicaciones, manufacturas y el comercio. Además, el tratado le ha permitido a El Salvador abastecerse en condiciones preferenciales de varios productos agropecuarios, entre ellos: maíz blanco, harina de trigo, pastas alimenticias, cebollas, aguacates, embutidos y concentrados de frutas.

Con respecto al comportamiento que ha tenido el comercio bilateral entre El Salvador y México, se observa en el gráfico 5 que las exportaciones salvadoreñas al mercado mexicano han incrementado a una tasa anualizada del 12.8% durante el período 2005-2011, mientras que las importaciones desde México han crecido a una tasa de 5.5%, durante ese mismo período.



Uno de los beneficios relevantes del TLC único con México es que fomenta la integración de cadenas productivas en la región, por medio de reglas de origen comunes y la posibilidad de acumular origen para exportar gozando de preferencias arancelarias. Esto permitirá que algunas prendas de vestir que incorporan insumos originarios de Estados Unidos puedan ser consideradas originarias y gocen de libre comercio entre los seis países. De igual forma, el acuerdo contiene disposiciones para facilitar el comercio y acelerar los procedimientos aduaneros.

Es muy importante mencionar también que se ha creado un nuevo Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI) con su anexo, sustituyendo al anterior que había caducado; el CIRI podrá utilizarse en caso de registrarse desabastecimientos de materias primas. Este mecanismo es de carácter permanente, más ágil y con posibilidades de implementación inmediata a la entrada en vigencia del Tratado.

En lo que se refiere al tema de facilitación del comercio, se espera que la inclusión de un capítulo de esta naturaleza reduzca los excesivos trámites en el comercio exterior por medio de una mayor cooperación entre las diferentes ventanillas únicas de comercio exterior entre México y Centroamérica y el impulso del comercio por medio de este mecanismo.

También se está impulsando la creación del Operador Económico Autorizado (OEA) como mecanismo de facilitación, control y aseguramiento en toda la cadena logística del comercio internacional, lo cual agilizará el despacho de las mercancías. Esto se debe a que la exportación se acreditaría con una certificación que puede pre-enviarse al destino final, indicando claramente qué es lo que lleva el contenedor. Esta es una medida acorde a las Mejores Prácticas para la Facilitación del Comercio que sugiere la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y que es coordinada por la Dirección General de Aduanas.

En lo que se refiere al intercambio de mercancías, el TLC único con México ampliará la zona de libre comercio. Para el caso salvadoreño se ha obtenido un tratamiento preferencial para el 8% del desabastecimiento de azúcar de México, que es aproximadamente 24 mil toneladas anuales

para exportaciones salvadoreñas, libre de impuestos, ya que esa nación es altamente consumidora y a la vez deficitaria. En el caso mexicano habrá libre comercio para los vehículos y la la mayonesa dentro de un plazo de 10 años a partir de la entrada en vigor, y acceso inmediato a cigarrillos al mercado salvadoreño.

A pesar de que la mayoría de productos ya se encuentra gozando de libre comercio (aproximadamente 96%), se incluyó en el TLC una salvaguardia bilateral para proteger la producción salvadoreña en caso que un incremento

> sustancial de importaciones mexicanas cause o amenace con causar daño a una rama de producción nacional, en virtud de las preferencias arancelarias otorgadas.

> El TLC único de Centroamérica – México fue suscrito en noviembre de 2011 y ratificado por el senado de México el 15 de diciembre de ese mismo año. La Asamblea legislativa de

El Salvador lo ratificó el día 29 de marzo. El TLC entró en vigencia el 1 de septiembre de 2012, para la plena utilización entre los operadores comerciales de ambos países.

Se espera que
el TLC único
con México
incremente los
flujos comerciales
entre los 6 países.

Acuerdo de Alcance Parcial entre El Salvador y Cuba

El pasado 29 de marzo de 2012 fue ratificado por la Asamblea Legislativa el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) entre Cuba y El Salvador, el cual fue suscrito, el 19 de septiembre de 2011, por el Viceministro Primero de Cuba y por el Ministro de Economía de El Salvador, ambos en representación de sus Gobiernos. El AAP entró en vigencia el 1 de agosto de 2012, luego de completar los procedimientos internos.

Este pacto comercial entre Cuba y El Salvador fue posible gracias al restablecimiento de las relaciones diplomáticas con el país caribeño por la Administración del Presidente Funes, las cuales estuvieron suspendidas desde 1961. Este acuerdo es congruente con los objetivos de la Política Comercial impulsada por el Ministerio de Economía, de consolidar la participación de El Salvador en el mercado mundial y expandir los espacios de negocios para nuestra oferta exportable; asimismo, se pretende reducir la vulnerabilidad comercial del país, abriendo espacios en regiones como el Caribe, Sur América y Asia.

A partir del 1 de Agosto de 2012:

El 70% de los productos tiene libre comercio. Arancel del 0%

Descuentos arancelarios para los principales productos de exportación en sectores avícolas, pesca (peces dorados, corvinas, lomos y conservas de atún), miel natural, plantas y follajes, chile dulce, maíz dulce, papayas, harina de maíz, té, harina de maíz y de trigo, grasas y aceites, chocolates, pastas alimenticias, productos de panadería, snacks, galletas, jugos y néctares, cerveza, vodka, cemento, aceites combustibles, productos químicos, medicamentos (de la industria química y medicamentos naturales), abonos, jabones y productos de limpieza, productos plásticos, manufacturas de cuero, manufacturas de madera, papel y cartón, calzado, materiales y herramientas, escobas, aluminio y sus manufacturas, instrumentos y aparatos médicos, artículos de ortopedia, prótesis y muebles de plástico.

El Salvador se verá beneficiado en la compra de medicamentos de última generación a precios favorables. Actualmente la nación cubana produce algunos equipos de

alto nivel tecnológico en el área médica, así como medicamentos de última generación, vacunas y productos biotecnológicos. Ejemplo de lo anterior es el Heberprot-P (cura del pie diabético), el cual ha despertado el interés a nivel mundial, ya que

Para el 2011 las exportaciones de El Salvador a Cuba ascendieron a US\$7 millones.

la característica principal de este tratamiento es que reduce las amputaciones de los miembros inferiores en un 95%. Esto es algo novedoso en el mundo y de lo cual empresas salvadoreñas se beneficiarán al poder importarlos e incorporarlos al sistema de salud del País.

El Acuerdo promete grandes beneficios para El Salvador. La balanza comercial ha sido positiva para el País durante el período 2007-2011. Las exportaciones salvadoreñas hacia Cuba ascendieron a US\$7 millones en el año 2011, en tanto que, por el lado de las importaciones estas sumaron US\$3.4 millones y entre los productos que destacan se encuentran gasolina, medicamentos, materiales y reactivos de laboratorio y equipo médico, entre otros.

Comercio bilateral entre El Salvador y Cuba (Millones de US\$)

Tipo de Comercio	2007	2008	2009	2010	2011
Exportaciones	8.0	7.9	4.1	3.1	7.1
Importaciones	0.3	0.1	0.1	0.1	3.4
Saldo Balanza Comercial	7.7	7.8	4.0	3.0	3.7

Fuente: Elaboración propia en base a cifras del Banco Central de Reserva.

Adicionalmente, el Acuerdo incluye disposiciones en materia de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Solución de Controversias y Cooperación, que regirán el comercio bilateral entre las partes. Dentro de estas disciplinas, es de particular importancia el área de cooperación en biotecnología debido al alto nivel de desarrollo de Cuba y las posibilidades de su desarrollo, adaptación y aplicación en El Salvador.

La caja de

herramientas es

una plataforma

informática

dinámica que

permite al

empresario

informarse sobre acceso al mercado

de la UE.

La caja de herramientas para MIPYME en el marco del Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea

EL Ministerio de Economía y la Agencia de Cooperación Alemana (GIZ) llevaron a cabo el pasado mes de mayo 2012, el lanzamiento y presentación de la "Caja de herramientas para MIPYME³" como uno de los productos

resultantes del Convenio de Cooperación firmado en mayo de 2011. Dicha Caja es una herramienta virtual, moderna, fácil de utilizar, y diseñada principalmente para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), mediante la cual se pretende dar a conocer al empresario información estratégica sobre las oportunidades que ofrecerá el Acuerdo de Asociación, una vez entre en vigencia.

Con este tipo de iniciativas se busca reducir la brecha de información que se tiene para poder abordar todas las oportunidades que el Acuerdo

de Asociación brinda especialmente a las MIPYME, la cual se sumará a todas las iniciativas que procuren fortalecer este sector. Esta iniciativa, la Caja de Herramientas, en una segunda etapa, tratará de ampliarse a todos y cada uno de los acuerdos comerciales que se tienen vigentes en El Salvador. La Caja de Herramientas presenta información sobre los pasos a seguir, oportunidades, los requerimientos y los estándares necesarios para incursionar en el mercado europeo, de manera que se fortalezca nuestra base exportadora y promovamos las condiciones de inversión, exportaciones y empleo en El Salvador.

La Caja de Herramientas presenta, entre otros, la siguiente información:

- Una Guía práctica sobre los resultados del Acuerdo.
- Fichas Técnicas de Productos con potencial de exportación al mercado de

sanitarias y fitosanitarias y de normas de origen) y requisitos de acceso al mercado europeo incluyendo información sobre las certificaciones privadas más importantes a tomar en cuenta para productos y servicios de la región Centroamericana con potencial de exportación. Es importante hacer mención que las fichas técnicas se encuentran clasificadas en cuatro sectores: agrícola y agroindustria, industria y manufacturas,

la Unión Europea: normativa (medidas

agroindustria, industria y manufacturas, artesanías y productos orgánicos, servicios e inversiones.

- Identificación de nichos específicos, según demanda de la Unión Europea, que pudieran ser de interés para sectores con potencial de exportación en la región Centroamericana.
- Estudios y productos que han sido desarrollados en el marco del Programa GIZ – DESCA, desde su primera fase en el Componente de Competencia Comercial.
- Sector de Tecnologías de la Información con información comercial, oportunidades de negocios.
- Guía de los pasos que debe seguir el empresario para exportar sus productos con las preferencias del acuerdo, como por ejemplo:
- 1. ¿Cuál es la clasificación arancelaria de mi producto?
- 2. ¿Tiene mi producto alguna preferencia arancelaria?
- 3. ¿Puede considerarse originario mi producto?
- 4. Si mi producto es agrícola o alimentario, ¿cumple con los requisitos sanitarios y fitosanitarios?

2 Según un análisis desarrollado por la Unidad de Inteligencia Económica del MINEC, el comercio intra-zonas francas y depósito de perfeccionamiento de activo para el sector textil y confección ha pasado de representar 11.1% de sus exportaciones en 2009 al 25.2% en 2011, mostrando un mayor nivel de encadenamiento nacional.

- 5. ¿Qué normativa técnica y de calidad debo cumplir?
- 6. ¿Qué requisitos adicionales o impuestos internos, aplican a mi producto?

Para aunar esfuerzos, como parte de la estrategia de apoyo institucional, la Comisión Nacional de la Micro y Mediana Empresa (CONAMYPE) utilizará sus recursos profesionales para dar a conocer esta plataforma a la mayor cantidad de MIPYME. Específicamente, complementará su iniciativa de "Centros de Desarrollo de Micro y Pequeñas Empresas (CDMYPE) EXPORTADOR" con la información que brinda la Caja de Herramientas a fin de identificar oportunidades de negocios para sus clientes en el mercado europeo. A lo anterior se sumarán otras iniciativas complementarias por medio del Centro Regional de Promoción de la MIPYME (CENPROMYPE) y la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversión de El Salvador (PROESA), como agencias clave en la difusión y uso de esta plataforma para promover y dar a conocer la Caja de Herramientas para llegar a más MIPYME. Se ha desarrollado un diseño accesible, en lenguaje sencillo, con casos o productos concretos para favorecer su comprensión y acceso, de manera que las pyme, a quienes esta Cartera de Estado apoya decididamente, reconozcan los espacios que el Acuerdo de Asociación brinda a los empresarios salvadoreños.

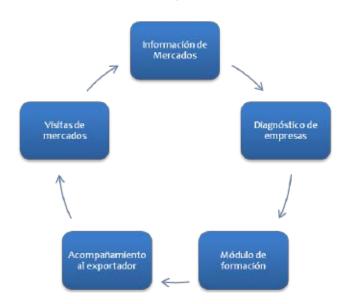
Las mipyme en El Salvador representan un alto nivel de absorción de la población económicamente activa y aportan significativamente al valor agregado del País, por lo que se convierte en un reto importante para esta administración fortalecer su nivel de competitividad a través del diseño de instrumentos que les facilite información necesaria y oportuna para mejorar su posicionamiento en el mercado internacional.

Exportar paso a paso y la internacionalización de las empresas salvadoreñas

En 2011, la agencia de Promoción de Inversiones y Exportaciones de El Salvador (PROESA) lanzó el programa EXPORTAR PASO A PASO⁴, un programa de servicios especializados que busca brindar asistencia técnica a empresas que deseen internacionalizar sus productos en

los diferentes mercados internacionales, especialmente en aquellos en los cuales El Salvador tiene acuerdos comerciales vigentes.

PASO A PASO es un programa que se puede denominar como un servicio estandarizado con las mejores prácticas internacionales en servicios hacia los exportadores. El programa contempla cuatro grandes componentes de asistencia a la comunidad empresarial:



PASO A PASO ha desarrollado dos ediciones del programa correspondiente al bienio 2011 y 2012 y ha estado enfocado hacia aquellas empresas que se encuentra en la primera fase de los procesos de internacionalización o en aquellas empresas con ventas en el mercado local que están planificando actividades exportadoras.

Asimismo, PASO A PASO, ha orientado sus acciones a mercados específicos, en función de las oportunidades comerciales existentes y de las potencialidades productivas y de comercialización de las empresas participantes. El programa ha generado sus primeros resultados de impacto. El primer indicador de impacto es la participación de las empresas en el programa y cómo PASO A PASO ha contribuido al incremento en el volumen exportado. En la edición 2012, participaron 53 empresas, a las cuales se les realizaron 524 citas de negocio en mercados como Ecuador, Honduras y Nicaragua. De las 53 empresas participantes, 44 lograron negociar exportaciones por valor de US\$5 millones y representa 25 veces de retorno de la inversión que realiza PROESA en el programa.

Resultados	Ecuador	Honduras	Nicaragua	Total
Número de				
empresas	9	29	15	53
participantes				
Número de citas				
de negocios	79	338	107	524
realizadas				
Montos	\$270,254.00	\$3,847,000.00	\$955,000.00	\$5,072,254.00
negociados	<i>\$210,234.00</i>	\$3,0 4 7,000.00	Ş933,000.00	73,072,234.00

Fuente: PROESA

PASO A PASO realizó una serie de componentes diferenciados

1. Información de mercado.

Para cada uno de los mercados seleccionados, funcionarios de PROESA realizaron una prospección comercial, en los cuales se buscó identificar información de mercado relevante para las empresas que se incorporaran al programa.

Los sectores prospectados para los diferentes países éste año fueron:

	Confitería				
	Panadería				
	Condimentos y salsas				
CHILE	Cosméticos (champu y presentaciones capilares)				
	Productos plásticos dirigidos al consumidor final (artículos para el hogar, bolsas, productos desechables)				
	Productos plásticos dirigidos a la industria (envases y empaques)				
	Panadería				
	Bebidas en polvo				
	Productos alimenticios de consumo masivo				
	Confiteria				
	Químicos faramcéuticos				
ECUADOR	Cosméticos (champu, presentaciones capilare jabones)				
	Productos plásticos dirigidos al consumidor final (artículos para el hogar, bolsas, productos desechables)				
	Productos plásticos dirigidos a la industria (envases y empaques)				

	Lácteos			
	Condimentos y salsas			
	Panadería			
	Bebidas en polvo y de frutas			
	Productos alimentícios de consumo masivo			
HONDURAS	Alimentos para animales Químico farmacéutico e industrial Plásticos para el hogar			
HONDONAS				
	Calzado			
	Diseño gráfico, editorial y arquitectónico			
	Servicios de animación			
	Servicios de software			

	Confitería Productos cárnicos Panadería Bebidas en polvo y de frutas Condimentos y salsas									
NICARAGUA										
						Productos alimenticios de consumo masivo				
						Químico farmacéutico e industrial Plásticos para el hogar				
		Servicios de animación								
		Servicios de software								

2. Diagnóstico y entrevista de empresas:

Para motivar la incorporación de empresas en el programa, la Agencia realizó dos publicaciones y tres eventos donde se presentó el programa a los empresarios.

Los eventos de promoción contaron con la participación de 259 empresas de diferentes sectores, en los cuales se recibió el interés de participar en el programa de 132 empresas.

Los asesores de PROESA diagnosticaron y entrevistaron a las empresas interesadas, a fin de ver la idoneidad de su participación en el programa. En esta edición se diagnosticaron y evaluaron a 102 empresas, y 82 de estas (80%) fueron incorporadas al programa Exportar Paso a Paso.

El siguiente cuadro muestra la incorporación de empresas por sector.

Criterios	Total	Alimentos y Bebidas	Agroindustria	Manufacturas Diversas	Servicios
Participantes en eventos de sensibilización	259				
Empresas que mostraron interés	132	22	12	55	43
Empresas diagnosticadas y entrevistadas	102	18	10	40	34
Empresas incorporadas al programa	82	17	7	31	27

Fuente: PROESA

3. Módulos de formación a empresarios

Los módulos de formación fueron impartidos por consultores expertos en las diferentes temáticas abordadas. La formación de empresas para los mercados de Chile y Ecuador estuvo a cargo de consultores internacionales provenientes de estos países, con el propósito de trasladar de primera mano información como: competencia, canales de comercialización, preferencias y tendencias del mercado, entre otra información relevante para las empresas participantes.

De las empresas que iniciaron el programa, 77 terminaron la formación, a las que se les apoyó en la elaboración de sus planes de negocios.

En el cuadro adjunto se muestra la distribución por sector y tamaño de empresa que finalizó la formación.

	Regional			Nicara	Suramerica		Faundamu		
Clasificación	Alimentos y agroindustria	Manufacturas diversas	Servicios	Nicaragua y Honduras	Alimentos y agroindustria	Manufacturas diversas	Ecuador y Chile	Total	%
Empresas incorporadas	9	18	27	54	12	11	23	77	100%
Micro empresa Vtas ≤ \$100,000	3	1	11	15	2	0	2	17	22%
Pequeña empresa Vtas. entre \$100,000.00 y \$1 Millón	4	14	13	31	3	1	4	35	45%
Mediana empresa Vtas. entre \$1 y \$7 Millones	1	2	3	6	2	6	8	14	18%
Gran empresa Vtas mayores a \$7 Millones	1	1	0	2	5	4	9	11	14%
No exportadoras	4	10	15	29	1	0	1	30	39%
Exportadoras	5	8	12	25	11	11	22	47	61%

Fuente: PROESA

4. Misiones Comerciales

El último componente del programa lo constituye la participación de las empresas en eventos de promoción comercial con el propósito de contactar con potenciales compradores en el país de interés, de acuerdo al perfil previamente trabajado y definido por la empresa.

Este esfuerzo requiere de un mínimo de al menos dos meses de trabajo en los que se involucran: la Agencia y el consultor residente en el destino de la misión, quien es contratado para la elaboración de las agendas de negocios de las empresas y los empresarios.

Una de las actividades implementadas en 2012 fue el desarrollo de conferencias vía skype entre el consultor, el asesor y el empresario, lo que permitió evaluar la pertinencia y calidad de las agendas realizadas por el consultor en tiempos relativamente cortos.

En términos globales las misiones comerciales a los tres países contaron con la participación de 44 empresas, de las cuales 9 participaron en más de una misión, realizando un total de 524 citas de negocios, de las cuales los empresarios calificaron con potencial de concreción positiva a 234, contactos con los cuales las empresas esperan realizar negocios por un monto de US\$5,072,254.00 en el mediano plazo.

5. Costos del Programa

La ejecución del programa este año contó con el apoyo del Programa para el Desarrollo de las Pymesde la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID por sus siglas en inglés), que financió actividades de los diferentes componentes del Exportar Paso a Paso.

La siguiente tabla muestra los costos agrupados por los principales componentes del programa.

Rubros	Inversión		%
Preparación de información comercial	\$	22,340.17	11%
Promoción del programa	\$	13,603.94	7%
Logística para el desarrollo de la formación	\$	96,729.54	48%
Desarrollo de Misiones Comerciales	\$	67,325.03	34%
Total Inversión en Exportar Paso a Paso 2012	\$	199,998.68	100%

Fuente: PROESA





Evento: Foro de Aeronáutica

El Salvador una opción ascendente en Aeronáutica

El seis de septiembre de este año, la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), llevó a cabo el "Foro Aeronáutico 2012: El Salvador, una opción ascendente en aeronáutica", el cual tuvo como principal propósito, dar a conocer el posicionamiento que El Salvador cuenta como eje estratégico de atracción de inversión extranjera y desarrollo productivo en el sector aeronáutico.

El Foro constituyó un punto de partida, de una visión de desarrollo sostenible, diversificada y diferenciada de nuestra industria local y en la cual se reconoció el alto potencial de crecimiento y el impacto de la generación de empleo; transferencia tecnológica; alta remuneración; y desarrollo territorial descentralizado, que el sector aeronáutico en El Salvador generaría. Este proyecto se enmarca dentro del territorio cercano al Aeropuerto Internacional de El Salvador (AIES), en el área del departamento de La Paz conocida como Los Nonualcos, ofreciendo nuevas oportunidades a los pobladores de la región y en general a todo El Salvador.

Durante el Foro se presentaron los avances del Estudio de Prefactibilidad para el Desarrollo de la Industria Aeronáutica en El Salvador que actualmente realiza la empresa ALG Europraxis por encargo del Gobierno de El Salvador. Además, hubo oportunidad de conocer la experiencia de varias empresas líderes a nivel mundial como CESSNA Aircraft, DELTA Global Services, The Everest Group y GMF Aeroasia.

Actualmente, El Salvador está comenzando a ser reconocido a nivel mundial como una opción de servicios de mantenimiento aeronáuticos, colocándolo como un clúster emergente que ofrece una de las operaciones aeronáuticas de más alta calidad y eficiencia a nivel internacional. Es por ello que con esta estrategia aeronáutica de país se permitiría:

- La creación de un clúster aeronáutico que proporcione la visión de oportunidades concretas para el desarrollo ordenado de la industria aeronáutica salvadoreña.
- Oportunidades de encadenamiento con el tejido productivo local y mundial, además de que se fomente la descentralización del desarrollo en el ámbito territorial.
- El desarrollo de un parque tecnológico; el cual será una infraestructura dedicada para que la Inversión Extranjera se vuelva atractiva.
- Así como también se estima la generación de más de 3,000 empleos directos en el núcleo de población del área cercana al Aeropuerto Internacional de El Salvador, como los Nonualcos. También ofrece la oportunidad del desarrollo de emprendedurismo o incubación de empresas, y ser la base para la vinculación de mejora en el tema de la educación técnica, indispensable para desarrollar la mano de obra calificada que se necesitará.

Es por ello que con esta actividad, PROESA marca el inicio de un conjunto de iniciativas tendientes posicionar estratégicamente al país, como un destino atractivo para la inversión privada en sectores priorizados y con alto potencial de desarrollo el país.

Agenda Comercial

Negociaciones Comerciales Internacionales

ACUERDOS EN PROCESOS DE IMPLEMENTACIÓN

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

Luego de la firma del Acuerdo que tuvo lugar en Tegucigalpa en Junio de 2012, la Unión Europea remitió los textos en idioma español a la Secretaría General del SICA (SG-SICA), que funge como depositario del Acuerdo por parte de Centroamérica. En Agosto , la SG-SICA procedió a elaborar las certificaciones respectivas de dicho Acuerdo para enviarlas a cada uno de los países centroamericanos para que pudieran dar inicio a sus respectivos procesos de ratificación del Acuerdo antes sus Congresos. En el caso de El Salvador, dicha certificación se encuentra en poder del Ministerio de Relaciones Exteriores, quienes realizarán dicho trámite a finales del mes de noviembre, esperando que el mismo pueda ser presentado ante la Asamblea Legislativa en enero de 2013. Paralelamente al proceso antes citado, se está llevando a cabo un trabajo de divulgación del contenido del Acuerdo de Asociación a través de seminarios, foros, debates, publicaciones y documentos explicativos sobre los resultados y beneficios del mismo. En este proceso se ha contado con la participación de empresas del sector privado (grandes empresas, asociaciones, cámaras, gremiales y mipymes), organizaciones de la sociedad civil, instituciones de gobierno, organismos internacionales, universidades y escuelas de educación superior y público en general, con el fin de que todos los sectores estén informados sobre los logros alcanzados y puedan aprovechar de manera más adecuada, las nuevas oportunidades que brinda este Acuerdo. Asimismo, se han realizado presentaciones a la Comisión de Relaciones Exteriores de la Asamblea Legislativa, con el objeto de promover la aprobación y ratificación de este importante instrumento comercial.

La Unión Europea ratificó en diciembre 2012 en Acuerdo de Asociación con Centroamérica, constituyéndose en el primer acuerdo de esta naturaleza que firma la unión de países con otro bloque regional.

EXPLORACIÓN DE NUEVOS MERCADOS EN 2012

Acuerdo de Alcance Parcial entre El Salvador y Belice

El Salvador ha iniciado las negociaciones de un Acuerdo de Alcance Parcial con Belice, país que por sus condiciones de complementariedad económica, cercanía geográfica y su importante número de salvadoreños residentes, constituye un mercado atractivo para las empresas nacionales. Históricamente existe una balanza comercial favorable a El Salvador, con exportaciones promedio anuales de US\$ 12 millones e importaciones de US\$ 1 millón de dólares por año.

En noviembre de 2012, se realizó el primer intercambio de productos de interés y se ha programado para enero de 2013, la I Ronda de negociación en San Salvador. Las principales exportaciones que actualmente realiza El Salvador son: cementos y sus derivados, alimentos y bebidas, manufacturas de papel y cartón, metalmecánica y productos químicos.

Acuerdo de Alcance Parcial entre El Salvador y Trinidad y Tobago

Como parte del proceso de diversificación y apertura de nuevos mercados, el Gobierno de El Salvador ha realizado acercamientos con Trinidad y Tobago para la negociación de un Acuerdo Comercial. En el mes de octubre se intercambiaron las propuestas del Marco General de la Negociación y se espera que se inicie la I Ronda en el primer trimestre de 2013. Las exportaciones a este país caribeño ascienden a US\$3 millones anuales, y los productos más beneficiados serían: manufacturas de hierro, medicamentos, jugos, manufacturas de plástico y productos de confección. Corea del Sur.

El 16 de octubre de 2012, en la ciudad de San José, Costa Rica, se llevó a cabo una reunión técnica de carácter exploratorio entre los representantes de las diferentes entidades encargadas del comercio exterior de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Corea del Sur. Los flujos comerciales entre Corea del Sur y cada uno de los países de Centroamérica involucrados en el proceso, ascienden a aproximadamente US\$ 5,000 millones anuales. En el 2011 El Salvador realizó exportaciones hacia ese país, por un monto de US\$ 28.6 millones, e importó de Corea US\$ 122.1 millones.

Según un estudio de factibilidad realizado por todos los países participantes, el comercio histórico entre ese país asiático y El Salvador podría incrementarse sustancialmente, dado que bajo condiciones de libre comercio las exportaciones salvadoreñas podrían crecer hasta en un 50% sobre las cifras de 2010, mientras que las exportaciones coreanas, lo harían en un 15%. Se espera que en 2013, se puedan iniciar las primeras rondas de negociación, aunque los gobiernos se encuentran definiendo el calendario general de las negociaciones.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Facilitación al comercio

En materia de facilitación del comercio se está apoyando la iniciativa impulsada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, denominada "Un Diálogo Público y Privado en pro de la Facilitación del Comercio".

Dicho programa se encuentra enmarcado en la estrategia "Caminos hacia la Prosperidad" y busca desarrollar una ventaja competitiva para El Salvador mediante la implementación de un diálogo permanente entre los sectores público y privado involucrados en las operaciones de comercio internacional.

La Dirección de Política Comercial, a través de los Negociadores de Origen, Facilitación de Comercio y Procedimientos Aduaneros relacionados con el origen de las mercancías, participa activamente en las mesas de trabajo que abordan los temas de Operador Económico Autorizado (OEA) y Verificación de Origen.

Entre los temas específicos que se están apoyando se encuentran los siguientes:

- La importancia de profundizar en el análisis sobre los beneficios que puede traer a El Salvador la figura del Operador Económico Autorizado (OEA).
- La necesidad de fortalecer las capacidades técnicas del recurso humano en materia de verificación de origen de las mercancías, con el propósito de volver más eficientes dichos procesos.
- La promoción del diálogo público privado como un mecanismo que contribuya a la mejora continua de los procesos en favor de la facilitación del comercio y el establecimiento de nuevas inversiones en El Salvador.

Unión Aduanera Centroamericana

A partir de julio de 2012, Nicaragua ostenta la Presidencia Pro Témpore del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), por lo que ha sido el país encargado de coordinar las actividades relacionadas con Unión Aduanera, finalizando la presidencia en diciembre del año en curso. El Salvador ha participado activamente dentro del proceso de integración económica a lo largo del segundo semestre del año, período durante el cual se celebraron tres Rondas de Unión Aduanera:

- I Ronda de Unión Aduanera, del 20 al 24 de agosto;
- Il Ronda de Unión Aduanera del 8 al 12 de octubre; y
- III Ronda de Unión Aduanera para la semana del 3 al 7 diciembre.

Todas las Rondas se realizaron en la ciudad de Managua, Nicaragua y conglomeró a funcionarios de diversas instituciones del Gobierno, coordinadas por el Ministerio de Economía, para que participaran en el Grupo de Reglamentación Técnica Centroamericana y sus respectivos subgrupos: de Medidas de Normalización, el Subgrupo de Insumos Agropecuarios (Mesa de Alimentos para Animales y Mesa de Agroquímicos), el Subgrupo de Alimentos y Bebidas, y de Medicamentos y Productos Afines.

Adicionalmente, durante las Rondas se reunieron el Grupo Técnico Arancelario, los Viceministros (durante la II Ronda) y Directores de Integración Económica Centroamericana para avanzar en el análisis de la armonización de aranceles y la implementación de medidas de facilitación de comercio regional. Es de destacar que en todas las rondas se contó con la participación del Gobierno de Panamá siempre en calidad de observador, quien en junio del presente año, suscribió un Protocolo de Incorporación al Subsistema de Integración Económica Centroamericana.

Durante este segundo semestre, el Consejo de Ministros de Integración Económica de Centroamérica (COMIECO) se reunió en dos ocasiones para autorizar la ampliación de unos contingentes en favor de Guatemala para sorgo y maíz amarillo. El 10 de diciembre se realizó un foro de reflexión en Managua, que tuvo por objeto reunir a actores claves del proceso de Integración Económica Centroamericana para compartir y discutir las grandes líneas que deben orientar al proceso. En la actividad participaron representantes del sector privado, a través del Comité Consultivo de Integración Económica Centroamericana (CCIE); el COMIECO); el Consejo Agropecuario Centroamericano (CAC) y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

El COMIECO también se reunió con el Consejo Agropecuario Centroamericano (CAC) el mismo 10 de diciembre, con la finalidad de conversar sobre temas de seguridad alimentaria y riesgos asociados a desastres naturales, con la finalidad de concertar planes regionales para enfrentar estas situaciones. Asimismo, el 12 de diciembre se realizó, en Managua, una reunión intersectorial entre el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y el COMIECO, con la finalidad de evaluar el estado de avances de la Integración Centroamericana y dar seguimiento al cumplimiento de los Mandatos Presidenciales emanados en agosto del presente

año. Todas estas actividades, fueron la antesala de la reunión de jefes de Estado y Gobierno del SICA, que se llevó a cabo el día 13 de diciembre.

Como resultados concretos que pueden reportarse en el proceso de Integración Económica Centroamericana se resaltan los siguientes:

En lo que respecta a la armonización de reglamentación técnica se finalizaron los siguientes Reglamentos Técnicos Centroamericanos (RTCAs)

- RTCA 65.05.63:11 Productos Utilizados en Alimentación Animal. Buenas Prácticas de Manufactura
- RTCA 65.05.61.11 Plaguicidas Microbiológicos de Uso Agrícola. Requisitos para el Registro
- RTCA 67.04.65:12 Términos Lecheros (Consulta Internacional)
- RTCA 67.04.66:12 Leche Pasteurizada (Consulta Internacional)

Mediante la armonización de reglamentos técnicos para estos productos, se busca impulsar y facilitar el comercio de los mismos en los mercados de los países Centroamericanos, puesto que se armonizan los requisitos de etiquetado, registro sanitario, entre otros. Para tener una idea de la importancia del comercio regional de estas mercancías, cabe señalar que las transacciones realizadas en el sector de productos lácteos ascienden a US\$94,982,858 en promedio anual, mientras que en el caso de plaguicidas, el promedio anual del comercio intrarregional, es de US\$19,766,552.

En relación a los temas arancelarios, durante este trimestre se aprobó la reducción y armonización arancelaria de diversos productos que son utilizados principalmente por la industria alimenticia centroamericana y otras industrias, con la finalidad de contribuir a disminuir los costos de las materias primas que utilizan. Entre estos productos se destacan: pimienta, harina de hortalizas y tubérculos, antioxidantes, barriles y pipas, entre otros. El comercio de todos estos productos asciende a US\$2,567,358 en promedio anual y se espera que la reducción de sus aranceles se traduzca en un ahorro de US\$258,900 al año para las industrias y consumidores centroamericanos.

A partir de enero 2013 corresponderá a Costa Rica ostentar la Presidencia Pro Témpore del SICA. Se prevé que el gobierno costarricense continúe impulsando la integración económica con una agenda bajo el enfoque de resultados concretos, priorizando las áreas de facilitación del comercio, armonización de reglamentación técnica, armonización arancelaria y la incorporación de Panamá al subsistema económico.

ADMINISTRACIÓN DE TRATADOS COMERCIALES

Uno de los aspectos más importantes de la administración de los tratados comerciales consiste, una vez que éstos entran en vigencia, en la implementación de todas las disposiciones que dichos acuerdos contienen y en el tutelaje de los derechos y obligaciones contenidos en los acuerdos. Así a manera de ejemplo, desde la administración de tratados se coordina con las autoridades competentes, las desgravaciones arancelarias contenidas en los acuerdos, la aplicación de las reglas de origen y general el cumplimiento de las disposiciones en las diferentes disciplinas comerciales.

DEFENSA COMERCIAL

En este marco, uno de los aspectos más relevantes de los acuerdos comerciales se refiere a los aspectos relacionados con la "defensa comercial". La defensa comercial hace referencia a las acciones que desde los estados se promueven para evitar prácticas desleales del comercio, para garantizar la correcta interpretación de los compromisos contenidos en el acuerdos y para coordinar procesos específicos como las verificaciones de origen, los procedimientos en caso de denuncias de dumping o los procesos más complejos de solución de controversias. En todo caso, el objetivo es proteger los intereses legítimos de los productos salvadoreños tanto en los mercados nacionales como en los mercados internacionales y garantizar la aplicación del debido proceso en todas las posibles disputas comerciales, en estrecha coordinación con los sectores privados.

En el marco de la defensa comercial, se recibió denuncia presentada por una empresa salvadoreña, en la cual se argumentaba la existencia de presuntas prácticas de dumping en las exportaciones de harina de trigo procedente de Honduras.

Al respecto, se examinaron las pruebas presentadas por la empresa salvadoreña, para determinar si existían elementos suficientes que justificaran el inicio de una investigación. La denuncia fue declarada inadmisible, debido a la falta de pruebas que permitieran demostrar la existencia de una práctica desleal de comercio, conforme a la normativa existente.

Dentro del apoyo brindado al sector exportador, se brindó asesoría técnica a una empresa salvadoreña que fue objeto de una visita de verificación de origen por parte de autoridades aduaneras panameñas, debido a dudas en el origen de las exportaciones de productos de aluminio hacia Panamá.

Como resultado de la asesoría brindada, las autoridades panameñas declararon como originario el producto antes mencionado, con lo cual la empresa podrá continuar exportando a Panamá utilizando las preferencias que brinda el acuerdo comercial vigente con ese país.

Con el propósito de garantizar un comercio fluido, libre de obstáculos, se hicieron las gestiones necesarias para eliminar obstáculos al comercio relacionados con la aplicación de medidas aduaneras por parte de las autoridades guatemaltecas a empresas salvadoreñas de calzado; medidas implementadas por la Secretaría de Agricultura de México a la exportación de iguanas criadas en cautiverio, entre otros.

FORMACIÓN DE COMPETENCIAS EN Y DIFUSIÓN COMERCIAL

Se continuó con el proceso de formación permanente al sector de textil y confección en el uso y aplicación de las Reglas de Origen en CAFTA-DR, para asegurar que las empresas salvadoreñas no sean cuestionadas en su ingreso a los Estados Unidos. Este servicio es prestado de manera gratuita por los expertos del Ministerio de Economía.

Como parte del programa de capacitación sobre las disciplinas comerciales, destacan los eventos que se llevaron a cabo para dar a conocer las oportunidades de negocios que brinda el Acuerdo comercial con Chile y el TLC Único entre Centroamérica y México. En dichos eventos se capacitaron a más de 275 representantes del sector público, privado, académico y sociedad civil en general.

SEGUIMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES

Como parte del seguimiento a los Acuerdos Comerciales, se llevó a cabo una reunión entre los Ministros de Economía y Comercio de El Salvador y Colombia, con el propósito de analizar iniciativas conjuntas que contribuyan a incrementar los flujos de comercio e inversión entre ambos países.

En el marco de dicho encuentro, se acordó desarrollar una agenda conjunta mediante la cual Colombia compartirá con El Salvador su experiencia respecto a la implementación de iniciativas que contribuirán a mejorar los índices de competitividad de nuestro país.

IMPORTACIÓN DE HARINA

En coordinación con el Ministerio de Agricultura, se trabajó en dos proyectos de Decretos Legislativos relacionados con la eliminación temporal del arancel a la harina de trigo y con la autorización a dicho Ministerio para importar harina de trigo.

ELSALVADORENELESCENARIO MULTILATERAL

Se realiza con éxito la II Conferencia Ministerial Centroamericana sobre Propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Económico.

En el mes de julio, se celebró en San Salvador, la Segunda Conferencia Ministerial Centroamericana sobre Propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Económico.

Durante el encuentro los funcionarios responsables de la propiedad intelectual en la región enfocaron sus discusiones en temas relacionados con las acciones que se requieren para potenciar el desarrollo de la innovación, construir una cultura y conciencia de respeto a la propiedad intelectual, así como, el establecimiento de incentivos y la creación de capacidades de apoyo a la constitución de activos de propiedad intelectual, entre otros temas.

Al evento internacional asistieron tanto el Director General de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, el Señor Francis Gurry como todos los Ministros Centroamericanos y Panamá responsables del tema. Dicho encuentro fue precedido por un encuentro de los Directores Nacionales de las Oficinas en materia de Propiedad Intelectual (OMPI).

Durante dicho evento y como resultado de las gestiones realizadas en un plano bilateral El Salvador logró consolidar y acordar con la OMPI asistencia técnica no reembolsable en proyectos como: la creación de un Centro de Acceso a la Tecnología e Innovación en el país así como su Red, el cual vendría a facilitar el acceso a innovadores, servicios locales de información sobre tecnología y otros servicios conexos de alta calidad; la tercera edición del programa para el fortalecimiento de capacidades para funcionarios judiciales en materia de Propiedad Intelectual; un proyecto para el fortalecimiento e impulso para el fomento de signos distintivos tales como las Indicaciones Geográficas; y una iniciativa encaminada a promover la investigación e innovación en materia de salud.

"La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) es el organismo del sistema de organizaciones de las Naciones Unidas dedicado al uso de la propiedad intelectual (patentes, derecho de autor, marcas, diseños (dibujos y modelos), etc.) como medio de estimular la innovación y la creatividad."



Firma de Acuerdo sobre Propiedad Intelectual, Innovación y Desarrollo Económico

Concluye la negociación del instrumento sobre la Protección de las Interpretaciones y Ejecuciones Audiovisuales (Tratado de Beijing) y El Salvador lo suscribe. –OMPI

En el mes de junio se concluyó la negociación del instrumento que otorgará a las partes contratantes protección a través de un marco legal internacional a los actores por sus obras cinematográficas y de televisión, así como también a los músicos en casos en que, por ejemplo, un concierto de estos quede grabado en un DVD, Blu-ray y cualquier otro medio

de comunicación tradicional, así como en las redes digitales. En noviembre, El Salvador suscribió dicho instrumento el cual debe ser sometido a consideración para ratificación de la Asamblea Legislativa.

¿Cambia dicho Instrumento las disposiciones legales vigentes sobre la materia en El Salvador?

No, el mismo no viene a modificar las disposiciones de la actual Ley de Propiedad Intelectual de El Salvador la cual incluye entre otros la protección a los derechos morales, asimismo la Ley protege a los titulares de los derechos conexos que incluye a los artistas intérpretes y ejecutantes, a quienes garantiza sus derechos económicos tales como los derechos de la reproducción, distribución, alquiler, disposición, radiodifusión comunicación al público. El Tratado viene a elevar el estándar Internacional para aquellos países que no otorgan dicha protección con un determinado nivel.

Continúan Negociaciones sobre la actualización del Acuerdo en materia de productos de Tecnología de la Información en el marco de la OMC

De cara a la importancia cada vez mayor que representa el comercio de productos de tecnología de la información, se está discutiendo en el marco del Comité del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) una propuesta encaminada a la ampliación del listado de productos comprendidos actualmente en el mismo. Tal como lo han indicado los impulsores de esta iniciativa, la ampliación de productos obedece a los avances tecnológicos que se han desarrollado desde el año 1996, fecha en la que se suscribió el Acuerdo.

Actualmente se están llevando a cabo discusiones técnicas entre los miembros interesados en impulsar esta propuesta, y se esperaría que como producto de estos intercambios se cuente con un listado revisado de productos adicionales que eventualmente se podrían incluir al Acuerdo actual. Entre los productos que se desean incorporar figuran sistemas de navegación, productos de cobre para uso en circuitos integrados, productos para la fabricación de semiconductores, entre otros. Algunos miembros que forman parte de este Acuerdo, nos encontramos en el proceso de evaluar dicha propuesta sobre la base del as consultas internas que corresponden.

¿Qué regula el Acuerdo de Tecnología de la Información?

"Oficialmente, la Declaración Ministerial sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información, el ATI, fue adoptada en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en diciembre de 1996 en Singapur por 29 participantes. El número de participantes ha aumentado a 70, lo que representa alrededor del 97 por ciento del comercio mundial de productos de tecnología de la información. El ATI prevé que los participantes supriman totalmente los derechos respecto de los productos de tecnología de la información abarcados por el Acuerdo..."

Fuente: OMC

Continúan las negociaciones de facilitación de comercio en la OMC

Sobre la base de los Mandatos Ministeriales de la OMC el Grupo de Negociación continua negociando un Acuerdo encaminado a adoptar medidas que faciliten el intercambio internacional de mercancías. Dichas medidas incluyen requisitos procedimiento y formalidades para la exportación, importación y tránsito internacional.

El proyecto de texto avanza con miras a una posible decisión para lo que será la próxima Reunión Ministerial a celebrarse en Diciembre de 2013. El Salvador contribuye activamente en este proceso teniendo como guía las disposiciones existentes en el ordenamiento jurídico Centroamericano y nacional.

Para conocer más sobre estas negociaciones puedes dirigirte a: http://www.wto.org/spanish/tratops/tradfas/tradfas.htm

EL SALVADOR FUE SEDE DEL SEMINARIO SOBRE MEDIDAS COMERCIALES CORRECTIVAS PARA AMÉRICA LATINA

Durante la semana del 4 de diciembre Salvador fue sede del Seminario Regional sobre Medidas Comerciales Correctivas de la OMC para países de América Latina, evento organizado por la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Sector de Integración y Comercio (INT) y su Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).

El evento que gozó de una amplia participación de funcionarios nacionales de toda América Latina responsables de la aplicación de dichas medidas correctivas, tenía por objeto el profundizar en los conocimientos y comprensión de las normas y procedimientos las medidas en áreas de antidumping, subvenciones y medidas compensatorias y salvaguardias enmarcadas dentro de la normativa de los Acuerdos de la OMC.

¿Que son las Medidas Comerciales Correctivas de la OMC?

Las Medidas Comerciales Correctivas de la OMC principalmente son las siguientes: Medidas Antidumping, Medidas Compensatorias y Medidas de Salvaguardia: Un Miembro puede aplicar una Medida Antidumping "a las importaciones que se considera son objeto de dumping y causan daño a los productores de productos competidores en el país importador. Estos derechos son equivalentes a la diferencia entre el precio de exportación de las mercancías y su valor normal, si el dumping causa daño"*.

Una Medida Compensatoria "son las que toma un país importador, generalmente en forma de un aumento de los derechos, con objeto de contrarrestar las subvenciones concedidas en el país exportador a los productores o a los exportadores"*.

Una Medida de Salvaguardia son aquellas "destinadas a proteger a una determinada rama de producción contra un aumento imprevisto de las importaciones"*.

* Glosario de términos de la OMC: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

Para mayor información:

Ministerio de Economía

www.minec.gob.sv Tel.: 2247-5600

Unidad de Inteligencia Económica

uieco@minec.gob.sv Tel.: 2247-5851

Dirección de Política Comercial

Tel.: 2247-5753

Dirección de Administración de Tratados Comerciales

datco@minec.gob.sv Tel.: 2247-5788 / 5790

PROESA

www.proesa.gob.sv info@proesa.gob.sv

Tel.: 2210-2500 / 2549