

T
330
A4792
Ej.3

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ECONOMIA



EL IMPACTO DE LA DESGRAVACION ARANCELARIA
EN EL SECTOR INDUSTRIAL DE LA ECONOMIA
SALVADOREÑA 1985-1995

TRABAJO DE GRADUACION PRESENTADO POR :

AMAYA PEREZ CELINA
GONZALEZ Y GONZALEZ MARIA ELIZABETH
PERAZA ALVARADO ROSA EVELYN

PARA OPTAR AL GRADO DE :

LICENCIADA EN ECONOMIA

DICIEMBRE DE 1997



1050

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTROAMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Dr. José Benjamín López Guillén

Secretario General : Lic. Ennio Arturo Luna

Decano de la Facultad de
Ciencias Económica : Lic. José Adolfo Orellana Sigüenza

Secretario de la Facultad
de Ciencias Económicas : Lic. Alba Bertiz Martínez Ríos

Asesor : Lic. Jesús Evelio Ruano

Tribunal examinador : Lic. Amilcar Tobar Magaña
: Lic. MSC Roberto Mena
: Lic. Jesús Evelio Ruano

Diciembre de 1997

San Salvador El Salvador Centro América

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo se lo dedico a Dios Todopoderoso por haberme iluminado para coronar mis estudios, a mi esposo e hijos con amor, porque siempre fueron para mi fuente de inspiración, que me dieron fuerzas para terminar mi carrera, asi, como el de haber creado en todo ambiente y lugar, ese ambiente de hogar sin el cual es imposible llevar a cabo cualquier proyecto intelectual, para ellos mi gratitud y aprecio. A mi madre por sus múltiples consejos en todo momento; asi como mis agradecimientos al Lic. Evelio Ruano por su valiosa asesoría y en general a todas aquellas personas que me apoyaron y tuvieron plena confianza en mi

Celina Amaya de Calderón

Doy Gracias a Dios por darme tantas oportunidades en mi vida, a mi madre y hermanos por su amor, a mi esposo y a mis hijos por su apoyo incondicional y a tantos amigos que de una u otra forma me apoyaron para realizar este trabajo.

María Elizabeth González de Ayala

A Dios Todopoderoso: Que me brindó la oportunidad de llevar a feliz termino este trabajo.

A mis padres y hermanas: De los cuales siempre he obtenido amor y apoyo incondicional.

Finalmente a mis amigos, en especial a José Armando Castro, que siempre me motivaron para continuar y poder culminar esta empresa.

Rosa Evelyn Peraza Alvarado

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo se lo dedico a Dios Todopoderoso por haberme iluminado para coronar mis estudios, a mi esposo e hijos con amor, porque siempre fueron para mi fuente de inspiración, que me dieron fuerzas para terminar mi carrera, así, como el de haber creado en todo ambiente y lugar, ese ambiente de hogar sin el cual es imposible llevar a cabo cualquier proyecto intelectual, para ellos mi gratitud y aprecio. A mi madre por sus múltiples consejos en todo momento; así como mis agradecimientos al Lic. Evelio Ruano por su valiosa asesoría y en general a todas aquellas personas que me apoyaron y tuvieron plena confianza en mi

Celina Amaya de Calderón

Doy Gracias a Dios por darme tantas oportunidades en mi vida, a mi madre y hermanos por su amor, a mi esposo y a mis hijos por su apoyo incondicional y a tantos amigos que de una u otra forma me apoyaron para realizar este trabajo.

María Elizabeth González de Ayala

A Dios Todopoderoso: Que me brindó la oportunidad de llevar a feliz termino este trabajo.

A mis padres y hermanas: De los cuales siempre he obtenido amor y apoyo incondicional.

Finalmente a mis amigos, en especial a José Armando Castro, que siempre me motivaron para continuar y poder culminar esta empresa.

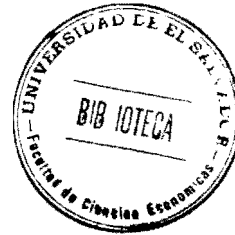
Rosa Evelyn Peraza Alvarado

INDICE



	Página
RESUMEN	i
INTRODUCCION	iv
CAPITULO I	
MARCO TEORICO	
1. Marco Teórico Conceptual	1
1.1 Política Comercial y Competitividad	
1.1.1 Política Comercial	2
1.1.1.1 Corriente Proteccionista	3
1.1.1.2 Corriente Librecambista	7
1.1.2 Competitividad	14
1.1.2.1 Concepto	14
1.1.2.2 Enfoques	15
CAPITULO II	29
POLITICA COMERCIAL Y DESARROLLO INDUSTRIAL DE EL SALVADOR EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.	
1. Estrategia de Industrialización por sustitución de Importaciones.	29
1.1 Etapa Pre-Integracionista (1945-1960)	30
2.2 Etapa Integracionista (1960-1969)	37
1.3 Etapa Post-Integracionista (1969-1984)	42
1.4 Caracterización del sector manufacturero al final de período	48

	Página
CAPITULO III	54
ANALISIS DE LA POLITICA COMERCIAL Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL (1985-1995).	
1. Política Comercial y Apertura Económica	54
1.1 Política Comercial	54
1.2 Nivel de Apertura de la Economía Salvadoreña (1989-95)	55
1.3 Evaluación del nivel de competitividad del sector industrial período 1985-1995	72
1.4. Evaluación de la percepción de los agentes económicos sobre la incidencia de la política comercial en la competitividad del sector industrial.	81
a) Sector Empresarial	81
b) Sector Gobierno	83
c) Sector Laboral	84
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
1. Conclusiones	86
2. Recomendaciones	93
BIBLIOGRAFIA	96
GLOSARIO	
ANEXOS	



RESUMEN

La economía Salvadoreña está experimentando un nuevo proceso que implica mayores niveles de apertura comercial y de competitividad a nivel interno como externo, la Desgravación Arancelaria plantea un cambio en la protección nominal y efectiva que han gozado en el sector Industrial Nacional que con dicha Desgravación Arancelaria se viene a reducir, este cambio plantea discrepancias en cuanto a si es o no conveniente una desgravación y su gradualidad, por lo que el tema de estudio comprenderá lo siguiente:

"El Impacto de la Desgravación Arancelaria en el sector Industrial de la Economía Salvadoreña período 1985-1995"

1. Metodología

Objetivos

El presente trabajo de graduación llamado : " **EL Impacto de la Desgravación Arancelaria en el Sector Industrial de la Economía Salvadoreña 1985-1995**". Tiene como objetivo general determinar el impacto de la Desgravación arancelaria en el nivel de competitividad del sector industrial y proponer lineamientos de política comercial que favorezcan su desarrollo, así una mejor inserción dentro del esquema de libre cambio.

Objetivos específicos:

Evaluar los instrumentos de protección arancelaria para los bienes transables.

Determinar el impacto de las medidas arancelarias en el nivel de protección y nivel de competitividad del sector industrial.

Proponer lineamientos de política comercial para los bienes transables.

Hipótesis de trabajo

Hipótesis General:

"La Desgravación arancelaria incidirá en el nivel de competitividad del sector industrial."

Hipótesis específicas:

La Desgravación arancelaria propiciará una pérdida de competitividad del sector industrial a nivel de mercado interno y regional.

La desgravación arancelaria estimulará un aumento en la competitividad internacional del sector industrial.

Los principales resultados obtenidos del estudio apuntan a que el Sector Industrial ha gozado de un alto grado de incentivos para su desarrollo, esto; ha llevado a que el nivel de participación dentro del PIB se haya ido incrementando. Dentro de los incentivos está el alto grado de protección, el que se ha convertido en un elemento de discusión debido a los bajos niveles de tecnología avanzada, motivado en gran medida por la abundante mano de obra no especializada que ha resultado

ser mas barata, esto ha llevado a que el nivel de exportaciones esté limitado al mercado interno y regional, presentando esto un bajo nivel de competitividad a nivel extra-regional, efecto contrario al esperado.

Como resultado de la Desgravación Arancelaria y que hemos considerado es que no se han visto efectos positivos, ya que los niveles de protección efectiva aún son elevados.



INTRODUCCION

El presente trabajo ha sido motivado por el deseo de conocer sobre el desarrollo de la industria del país y la incidencia de las nuevas corrientes de apertura comercial que tienden a una mayor liberalización del comercio, esto es preocupante si partimos del hecho que en El Salvador la política comercial ha estado enfocada principalmente al proteccionismo para el fomento del desarrollo industrial, lo cual ha favorecido al sector y con ello se han generado distorsiones que han llevado a las industrias de exportación a producir con mayores costos, lo cual incide negativamente en el nivel de competitividad de las exportaciones.

El estudio estará desarrollado para el sector industrial en su conjunto y en algunos casos nos referiremos a ramas de dicho sector.

En el primer capítulo, se aborda el marco teórico conceptual que servirá de base para desarrollar el estudio, tomándose las corrientes proteccionistas y librecambista a fin de evaluar los resultados que se obtengan.

En el segundo capítulo se hace una referencia histórica del desarrollo industrial que parte del fracaso del modelo monoexportador y altamente dependiente de importaciones, llegando a períodos de alta inversión en infraestructura que favorecieron el desarrollo industrial.

En el tercer capítulo se hace un estudio de la protección nominal y protección efectiva en los períodos (1985-1989) y (1990-1995) tomando los años 1987 y 1995 como años referencia y se hace alusión a los objetivos del plan de desarrollo económico y social de 1989-1994 en cuanto a la Apertura Comercial, lo cual estaría dando la posibilidad de evaluar los resultados en función de los objetivos.

Dentro de este capítulo se utilizan índices para evaluar la competitividad del sector industrial a nivel de comercio externo. Los cuales evalúan la competitividad empresarial ya que los resultados dependen de los montos de producción exportaciones e importaciones de manufacturas.

Al final de este capítulo se hace una breve referencia sobre la visión del sector empresarial, gobierno y sector laboral respecto a la incidencia del proceso de Desgravación.

Al final se abordan las conclusiones obtenidas del análisis y se plantean recomendaciones como aporte de nuestro trabajo.



CAPITULO I

MARCO TEORICO

En este capítulo se plantea el marco teórico conceptual que es la base teórica para evaluar los resultados que se obtengan de los indicadores de competitividad que veremos en el tercer capítulo, agregando a lo anterior que dicho marco teórico conceptual también se constituye en la herramienta de la anterior y actual política comercial, es decir las corriente proteccionista fundamento de la política arancelaria y la corriente librecambista fundamento de la política de Desgravación arancelaria.

1. Marco Teórico Conceptual

1.1 Política Comercial y Competitividad

En este acápite tenemos dos conceptos muy importantes para nuestro análisis; en primer lugar Política Comercial y luego competitividad, el primero es importante porque a través de la política comercial se determinan a nivel del poder del Estado, estrategias que lleven al desarrollo del país, para ello se hace uso de herramientas en función de dicha política, en nuestro trabajo observamos el cambio de una política comercial basada en el proteccionismo para favorecer el desarrollo industrial, el cual para el año 1989 da paso a una política comercial basada en herramientas que favorecen el

libre cambio, por ello en un primer momento se hará una esquematización de ambas corrientes de política comercial para luego abordar el tema de la competitividad, concepto que viene a constituirse en el valuarte de la corriente librecambista, además se constituye en un término indispensable de planteamientos tanto a nivel estatal como privado, a nivel nacional como internacional por lo que se hará un planteamiento sobre la evolución de dicho concepto.

1.1.1. Política Comercial

Definimos la política comercial como "parte de la política económica que se encarga de formular los objetivos comerciales del país así como el de aplicar las medidas e instrumentos adecuadas para su cumplimiento. La política comercial se divide en interna, cuando se refiere a las actividades comerciales que se realizan dentro del país, y externa, cuando se refiere a las transacciones comerciales del país con el exterior. La Política Comercial como parte de la política económica debe coadyuvar al logro de los objetivos de desarrollo económico del país".

De acuerdo al concepto presentado, en nuestro estudio nos basamos en la política comercial externa y la medida aplicada: La Desgravación arancelaria. Este concepto viene a generar una polémica sobre sus efectos por lo que consideramos necesario desarrollar los planteamientos teóricos que sustentan la

protección así como los planteamientos librecambistas que sustentan la Desgravación.

A continuación abordaremos los aspectos importantes, en cuanto a las ópticas contrapuestas que son: la corriente proteccionista y la corriente librecambista, por lo que señalaremos las características que fundamentan a ambas corrientes que actualmente se debaten en torno al desarrollo industrial.

Dentro del marco del sistema capitalista los países adoptan políticas comerciales orientadas a fomentar el desarrollo de sus economías internas, es así como los enfoques del desarrollo tienen diferentes ópticas.

Por una parte la política Comercial Proteccionista basada en los aranceles sobre importaciones y por otra la Política Comercial Librecambista que se basa en la reducción o eliminación de los aranceles sobre las importaciones para fomentar la productividad y competitividad de la industria. A continuación se plantean los supuestos básicos de ambas corrientes:

1.1.1.1. Corriente proteccionista

Esta corriente adopta los siguientes supuestos:

- Es difícil desarrollar industrias nuevas, si éstas de entrada deben enfrentar la competencia de otros países

en un estadio avanzado de desarrollo.

- Fomenta la producción nacional a efectos de sustituir importaciones.
- Introducción de los productos en el mercado mundial ya que se ve favorecido el crecimiento interno de la industria.
- Prescindir de productos extranjeros ya que se fomenta la producción interna.

Los supuestos anteriores fueron adoptados dentro del marco de sustitución de importaciones, para lo cual era imprescindible que se dieran políticas orientadas a proteger a la industria naciente y así esta creara su base en el mercado interno; pero la protección se prolongó demasiado y llevó a dicha industria a conformarse con el mercado local y regional, incidiendo en los niveles de productividad y competitividad del sector.

En este enfoque las medidas proteccionistas se fundamentan en los aranceles sobre las importaciones, siendo en un mayor nivel sobre productos elaborados localmente, lo básico del arancel es incrementar el costo del bien importado a fin de reducir su competitividad al interior de una economía; de esto se plantea que existen dos tipos de protección : Protección Nominal y Protección Efectiva, la primera se refiere al porcentaje o arancel por el valor de la importación, dicho resultado se suma y viene a constituir el costo de internación

de dicho producto; en tanto que la segunda, o protección efectiva es la relación que se establece entre la protección nominal en dicha rama, el arancel por el porcentaje de importaciones de insumos en dicha rama, todo lo anterior sobre el porcentaje de insumos nacionales, utilizados en la producción, este valor generalmente es superior a la protección nominal (ver anexo 1). Con esta última el productor nacional puede incrementar su valor agregado interno en un nivel que lo ubique al costo del bien importado.

El arancel es un impuesto que grava la importación de un producto se calcula según valor CIF, el cual incluye un costo de origen, seguro, flete y gasto de transporte.

El arancel puede ser:

Ad Valorem: Porcentaje sobre la mercancía

Arancel Específico: Cantidad fija por unidad de producto

Funciones del Arancel:

1. Recaudatoria: Provee ingresos fiscales
2. Protectora : Los aranceles elevan el precio del producto; por lo tanto protegen la manufactura nacional.
3. Selectiva : Permite la modificación de la estructura industrial

Efectos del Arancel

1. Sobre la Producción : Encarece el producto; por lo que la producción nacional aumenta, debido a que los industriales dan por favorable el producir un bien protegido con aranceles altos.

2. Sobre el consumo : Desestimula el consumo al elevar el precio; sin embargo ello depende de la aceptación del producto.

3. Fiscal : Incrementa los ingresos fiscales.

4. Redistributivo : Aumenta la renta de los oferentes del bien protegido y disminuye la renta de los demandantes.

Adicionalmente se emplean restricciones no arancelarias que de alguna manera impiden el ingreso ágil de un bien a la economía, estas restricciones son de tipo administrativo ya que si no existe un permiso, sello, firma, etc. el ingreso de un bien se dificulta generando mayores gastos administrativos, traduciéndose estos en mayores costos para un bien importado, creando con esto obstáculos a la importación de bienes.

Los impuestos a la importación tiene los siguientes efectos:

- Encarece el costo de los insumos utilizados en la industria.
- Incentiva la producción de bienes altamente protegidos, lo que genera una distorsión económica al

orientar la producción en base a dicho supuesto.

- Al reducir las importaciones favorece la balanza de pagos.
- La producción nacional de manufacturas altamente protegidas muestran incrementos positivos en los niveles de crecimiento.
- Pérdida del nivel de competitividad de la producción nacional en el mercado mundial de los productos altamente protegidos, debido al conformismo con el mercado local que no lleva a mejoras en los niveles de tecnología, procesos de producción de baja calidad, factores que inciden en los niveles de productividad necesarios para una mayor competitividad.

1.1.1.2. Corriente librecambista

Por otra parte el enfoque librecambista plantea que el libre cambio propicia el desarrollo de la industria al quitar todos los obstáculos artificiales creados con las barreras arancelarias y no arancelarias; los supuestos básicos son los siguientes:

- El libre cambio permite ampliar los mercados, permitiendo aprovechar las economías de escala locales pues se reducen los costos fijos.
- Los consumidores se ven beneficiados ya que aumenta el

poder adquisitivo a través de la relación precio-calidad.

- Estimula la competitividad, la cual obliga a los empresarios a volverse más productivos, reducir costos, innovar tecnología y adaptarse a los nuevos cambios del mercado.

El enfoque librecambista parte del supuesto que las economías poseen la capacidad para ser competitivas siempre y cuando se adapten al nuevo medio donde el mercado es el mercado mundial; de acuerdo a los supuestos planteados los consumidores serán beneficiados ya que al obtener mercancías a bajo precio y de mayor calidad, derivada de la competencia, incrementarán su poder adquisitivo y su nivel de vida.

Este enfoque plantea que la competitividad es producto de la productividad que se obtiene de la maximización en la utilización de los recursos de un país, ya que el libre cambio posibilita y exige que una economía dedique su producción a aquellas actividades donde su ventaja competitiva sea mayor, adicionalmente al ser competitivos se está ganando un puesto dentro del mercado mundial por lo que será necesario establecer los rubros en los cuales una economía obtiene los niveles mayores de productividad para luego orientarlos hacia el exterior, con esto se plantea que un país mejorará el estado de su economía ya que orientará sus recursos de una

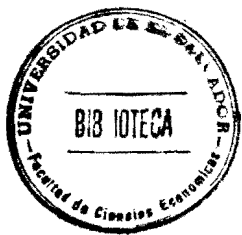
forma eficiente en donde todos los factores que intervienen se verán beneficiados al estar asignados óptimamente y por otra parte, desde el punto de vista social, se dice que la competitividad plantea la equidad como uno de sus objetivos ya que es el consumidor el que, en última instancia, será el mayor beneficiado.

Adicionalmente a lo anterior se presentan las características que el Banco Mundial observó en los países que han implementado programas de reformas exitosos:

Impulso. Los programas iniciados vigorosamente y continuados con medidas adicionales complementarias demostraron mayor duración que aquellos iniciados más tímidamente.

Restricciones cuantitativas reducidas. Aquellos programas que redujeron drásticamente las intervenciones sobre aspectos tales como cuotas de importación, alcanzaron éxito, por lo general. Aquellos que no lo hicieron, en su mayoría fracasaron.

Tasas de cambio reales y competitivas: Muchos de los programas exitosos se iniciaron con la depreciación de la tasa real de cambio. En lo sucesivo, no se determinó con claridad ninguna asociación evidente entre las tendencias y fluctuaciones de la tasa de cambio y el éxito, aunque la mayoría de los



programas que perduraron evitaron las fluctuaciones agudas.

Políticas macroeconómicas prudentes. La totalidad de los reformadores exitosos mantuvieron, en una menor proporción, sus déficit presupuestales en relación con el producto.

Secuencia adecuada de las reformas. Los programas tendieron a fallar cuando la liberalización del mercado de capitales precedió la liberalización del comercio.

Estabilidad política. Una vez establecidas, las reformas fueron difíciles de mantener en escenarios de inestabilidad gubernamental.

Por otra parte los costos de transición de la liberalización aparentan ser menores que lo esperado:

Balanza de pagos. En muchos países reformistas, las exportaciones se incrementaron más que las importaciones, y las reservas de cambio externas, en lugar de disminuir, como lo temían muchos diseñadores de políticas, crecieron después que las reformas fueron lanzadas.

Empleo y crecimiento. Aun a corto plazo, la liberalización fue
2/ y 3/ Revista de La Cepal No. 56 Agosto 1995.

de la mano con un crecimiento más bien rápido. Esta característica se verificó particularmente en los programas más fuertes, para los cuales las rigideces por superar, así como, aparentemente, los costos de la transición, eran mayores. La liberalización comercial, por regla general, no aumentó el desempleo, aun en sectores específicos tales como la manufactura o la agricultura.

Distribución del ingreso. Dado que las reformas tendieron a no incrementar el desempleo, aun a corto plazo, tampoco constituyeron una amenaza directa a la distribución del ingreso. No hay evidencias de que la liberalización lesione los intereses de los pobres.^{1/}

1/ Banco Mundial, Apertura : Liberalización del Comercio Exterior en los Países de Desarrollo. Fondo Editorial LEGIS 1991.

CUADRO SINOPTICO SOBRE EFECTOS DE AMBAS CORRIENTES

CORRIENTE PROTECCIONISTA	CORRIENTE LIBRECAMBISTA
Política Comercial basada en el incremento de aranceles para favorecer determinada producción.	Baja o eliminación de aranceles para favorecer el incremento de la competitividad de determinada producción o industria.
Se genera efectos negativos en la competitividad de la industria altamente protegida al implemantarla indefinidamente.	Se genera una reasignación de recursos hacia las industrias verdaderamente competitivas.
El Estado se favorece del sistema proteccionista como fuente - de ingresos, lo cual requiere de un alto nivel de infraestructura.	Se exige una modernización del Estado que lleve a su reducción, e incremento de la eficiencia en los servicios que se prestan.
Su efecto positivo es que en los inicios de una industria puede posibilitar su desarrollo, lo cual puede favorecer una modificación de la estructura industrial	Con el libre cambio, industrias nuevas pueden presentar obstáculos para un desarrollo acelerado.
El sistema de protección conlleva a que otros países lo adopten impidiendo el incremento del - comercio internacional.	Permite ampliar los mercados lo cual es positivo para el acceso de bienes externos a mejor precio.
Se genera un costo que lo paga el consumidor al estar cautivo a consumir la producción interna, lo cual reduce su poder adquisitivo lo que incide en el bienestar social.	El consumidor puede elegir entre una gama de bienes nacionales o extranjeros, lo que puede llevar a incrementos en el poder adquisitivo a través de ejercer una compra basada en precio-calidad
Se incrementa el contrabando de bienes altamente protegidos afectando al comerciante que introduce legalmente su mercancía.	El contrabando pierde su - razón de ser al eliminarse los aranceles.
Se fomenta una reducción de las importaciones lo cual lleva un efecto positivo sobre la balanza de pagos.	El efecto positivo sobre la balanza de pagos se busca a través de un incremento de las exportaciones.

-Fuente : Elaboración propia.

De lo anterior consideramos que tanto la corriente proteccionista como la librecambista tienen sus ventajas y desventajas por lo que no apoyamos totalmente a ninguna, la razón principal que hemos considerado para apoyar a ambas es que la primera corriente sí está realmente en decadencia, pero el hecho de haber sido sostenida por un amplio margen de tiempo ha llevado a consecuencias que de implementar un cambio brusco podría ser catastrófico para nuestra economía, así, las empresas salvadoreñas deben ejecutar un proceso de inserción hacia el esquema de libre competencia ya que de lo contrario serían candidatas a desaparecer, de esto la estrategia que consideramos debe ser muy amplia ya que deberá contar con la participación de las mismas empresas, gobierno y sector laboral de la convergencia de estos tres elementos dependerá, a nuestro criterio, el éxito o fracaso del Plan de Competitividad que se tiene programado (ver anexo No.2).

Por lo anterior aceptamos la inevitabilidad del cambio y es urgente que el proceso de Desgravación no sea solo un programa a cumplir sino que esté en función y en relación a los cambios reales que estén manifestando las empresas, y estas se apresuren a insertarse al nuevo esquema de eliminación de aranceles para tener de ello los menores efectos negativos y lograr una inserción al esquema de libre comercio con los menores costos para la economía en general.

1.1.2 Competitividad

1.1.2.1 Concepto

El término competitividad ha venido a cobrar una elevada importancia al constituirse en el factor sin el cual la supervivencia en el mercado mundial es nula.

¿Qué se entiende por Competitividad?, como veremos en el siguiente apartado, este concepto no es nuevo y la concepción actual es el resultado de una constante evolución en cuanto a su contenido. Por lo cual partiremos de los enfoques planteados por los clásicos, neoclásicos y enfoques más recientes como son el de Michael Porter y el de la Cepal.

Pero nosotros consideramos que el concepto adecuado a nuestra investigación es :

" La capacidad sostenida de participación a través de las exportaciones y sostenimiento de una cuota del mercado interno basados en un incremento del nivel de productividad que lleve al interior de la economía un mayor bienestar generalizado".

El concepto se adapta al hecho que la evaluación que se hará está en función de la apertura externa y los niveles en sus principales componentes : exportaciones e importaciones

1.1.2.2. Enfoques sobre la Competitividad

a) Enfoque clásico

Esta escuela se basó en el sistema del laissez-faire; considerando este no en el sentido de la no interferencia gubernamental en la actividad económica, sino como un estado activo en el que las leyes y las distribuciones hechas por el hombre capacitaban a la economía de mercado para funcionar en pro del mejoramiento social.

Sin embargo en lo concerniente al tema de la competitividad se ha venido desarrollando desde la época del pensamiento económico de Adam Smith y David Ricardo, ya que para el primero el tema de la ventaja comparativa absoluta se daba con respecto a aquellos productos en que un país fuera el productor al menor costo. A su vez se sustentó que, en las fuerzas de la competencia, los precios de los bienes y servicios tenderán siempre a ser iguales a los costos reales para la sociedad, o sea lo que la sociedad deberá dar para poder producir los bienes y servicios, y esto solamente se dará suponiendo la existencia de una economía en la que haya muchas empresas que produzcan en competencia con otras, habrá una gran variedad de fuerzas que se aplican en armonía, para producir una situación en la que se incremente al máximo el bienestar público. Mientras que para el segundo las fuerzas del mercado son las que asignan los recursos de una nación a

aquellos sectores en donde es relativamente más productiva. Asimismo argumentó que los aranceles deberían reducirse o eliminarse por completo, ya que su teoría estaba basada en pro del libre comercio.^{2/}

b) Enfoque Neoclásico

Esta escuela retoma algunas de las ideas de la escuela clásica.

Sin embargo sostenían que la economía, por si misma, siempre tiende a mantenerse en equilibrio, sin necesidad de que el estado intervenga en su funcionamiento, ya que su intervención puede llevar a que el mercado siga señales equivocadas y darse una distorsión en la economía; sin embargo en materia de comercio internacional los neoclásicos trabajaron en la política óptima (política de reducción de aranceles), aunque la que consistió en conceder y ampliar la libertad a los empresarios en cuanto a la decisión de qué y cuánto producir, ya que el equilibrio del sistema se lograba por si mismo gracias a la libre competencia, así como la eliminación de los impuestos (aranceles a las importaciones de algunos productos) para así de esta manera se diera un libre comercio.^{3/}

Siendo así que en la década de los años treinta se empezó a

2/ Clement Norris y Pool John
Economía: Enfoque América Latina
citado en compilación de Lics. William Pleitez y Enrique
García Dubón, UCA 1982.

desarrollar el modelo Heckscher-Olin, el cual consistió en que una nación exporta aquellos productos que se producen a un menor costo en relación al resto del mundo; o sea que exportará productos en cuya producción se utiliza en forma relativa y más intensa sus recursos y a su vez importará aquello que utiliza con intensidad sus factores relativamente escasos.

c) Enfoque con énfasis en la economía (capacidad de un país de participar en el mercado externo).

Este enfoque plantea algunas definiciones precisas de la competitividad entre las cuales están : " Competitividad es la capacidad de un país, un sector o una empresa particular, de participar en los mercados externos " 2) "Competitividad es la capacidad de lucrar mediante la exportación". 3) "Competitividad es la habilidad sostenible de obtener ganancias y mantener la participación en el mercado." 4/

Sin embargo, desde el ángulo económico, comprender la competitividad no solamente exige un examen de la participación en los mercados internos y externos, sino que también el estudio de los precios, los costos de producción, las tasas de cambio e interés, el empaque, el control de calidad, la atención a los clientes y el poder del mercado.

Todo esto incluye en síntesis la eficiencia de la economía que

3/ Ibid.

exporta.

Asimismo para la competitividad es necesario relacionar el ingreso nacional marginal con el costo social marginal de un determinado bien exportable, así como sus externalidades tanto negativas como positivas, es decir el bienestar, y los costos no enteramente contabilizados por el sistema de precios y mercados.

Es decir, que con dichos elementos, se puede explicar y entender la competitividad desde un punto de vista económico, como es el de conquistar y mantener la participación en los mercados (internos y externos) ampliarla con la incorporación de la estructura y la conducta de las empresas, así como de los distintos sectores económicos.

d) Otros Enfoques

d.1) Política Comercial Estratégica :

Recientemente enfoques como el de Brander, Spencer y Krugman, bajo el nombre de "Política Comercial Estratégica" toman en cuenta el carácter interdependiente y oligopólico de la mayor parte del comercio internacional. Asumen la evidencia empírica que el comercio al interior de las empresas que están operando en países distintos es muy importante en comparación con el

4/ Muller Geraldo, artículo: Caleidoscopio de la competitividad. Revista de la CEPAL, agosto 1995 No.56, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

comercio entre las empresas en el Mercado Común Europeo. Además muestran que los países no se especializaron en el sentido que señalaba la teoría tradicional, sino que mantuvieron básicamente las mismas industrias; el comercio se dio como el intercambio de esos mismos productos industriales pero diferenciados.

Para algunos autores, como Helleiner, no tiene sentido hablar de la "competitividad" de un país, porque de hecho quienes compiten son las empresas y los sectores económicos: mientras que los actores de la competitividad internacional se reducen a unidades y sectores productivos.^{5/}

d.2) Fanjnzylber : " En el mercado internacional compiten no sólo empresas, se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organizaciones sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado y el sistema financiero"^{6/}

d.3) Haque : Afirma que no basta entender la competitividad de los productos manufacturados por sus elementos básicos, como precio y calidad, porque en la práctica estos productos

5/ Ibid.

no se pueden comparar fácilmente, ya que no hay una relación directa entre el precio y la calidad, pues es difícil especificar la calidad al diferenciarse los productos. Por otro lado, no se puede definir la competitividad sólo como la capacidad de exportar o de generar superávit comerciales, ya que se puede obtener esos resultados con medios artificiales.^{7/}

e) Ventaja Competitiva Nacional (Enfoque de Michael Porter)

Según Porter la Competitividad se define como : "La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad y, por ende, en la incorporación de progreso técnico".^{8/}

Las variables utilizadas en el enfoque anterior son : productividad, desarrollo de infraestructura tecnológica, e innovación empresarial; significando lo anterior que en un determinado país se deben de crear las condiciones necesarias, a través de políticas económicas que conlleven, para sus ciudadanos, un elevado nivel de vida. Sin embargo para lograrlo se necesita de un incremento en la productividad; ya

6/ y 7/ Ibid.

8/ Michael Porter citado por: Garrón Doryan, Economía y Reconversión Industrial. Conceptos, política y causas. INCAE Programa de estudios y entretenimientos económicos, PROGRESEC. HUELLA Quito, Ecuador 1992. Pags.120-121.



que esta última es la clave, por excelencia, para lograr la competitividad, en su base están las innovaciones tecnológicas, organizacionales e institucionales.

Así mismo otro factor importante dentro de esta conceptualización es el énfasis distintivo que se hace al progreso técnico, dentro de los cuales se encuentran liderazgo e innovación empresarial, la infraestructura tecnológica vinculada al aparato productivo y la educación. A su vez un cambio tecnológico exige a las empresas adoptar tecnologías que confieren competitividad, no solamente en la producción, si no también en la organización.

Por lo tanto el esquema adoptado en la conceptualización anterior agrupa los factores determinantes de la competitividad de una nación y son los que interactúan en un proceso positivo de desarrollo de un país. Es así como la base de este enfoque parte del hecho que debe existir una acción recíproca entre Estado y Mercado; ya que el mercado es el más eficiente para producir y distribuir bienes y servicios, pero esto a su vez necesita del Estado ya que este le proporciona un marco jurídico, institucional y normativo; por lo tanto Estado y Mercado (juntos) tienen un papel que cumplir. Así mismo este enfoque afirma que las economías crecen en forma competitiva cuando se incrementa el capital, el trabajo y la productividad de ambos.

Para Porter el comercio internacional permite a un país

aumentar su productividad pero sin necesidad de producir todo, y por ello especializarse en los sectores relativamente más productivos.

A su vez las exportaciones y las importaciones son por ello partes integrantes del aumento de la productividad, significando esto que al tener éxito un sector hace que otros tengan menor posibilidad, ya que los recursos siempre son escasos y se tiene una dotación de factores de producción en un momento dado. Sin embargo la competencia en determinados sectores productivos, para obtener una ventaja competitiva al enfrentarse a rivales extranjeros, crea y mejora productos y procesos, y con ello se eleva la productividad nacional.

Para Porter, lo más importante es el proceso por medio del cual las técnicas, habilidades y capacitación incrementan la productividad promedio de un país.

Para la construcción de la Ventaja Competitiva Nacional, según Porter existen cuatro amplias características nacionales que dan forma al ambiente en el cual compiten las empresas locales: 9/

1. Situación de los factores.

Significando la posición del país en cuanto a factores de producción, como mano de obra especializada o infraestructura, necesarios para competir en determinada

industria.

2. Condición de la demanda.

Es decir, el tipo de la demanda nacional de los productos o servicios de una industria.

3. Industrias correlativas o coadyuvantes.

La presencia o ausencia en el país de industrias proveedoras e industrias correlacionadas competitivas a nivel internacional.

4. Estrategia de la empresa, estructura y competencia. Las condiciones nacionales que rigen la creación, organización y administración de las compañías y las modalidades de la competencia a nivel nacional.

Los factores anteriormente descritos, en conjunto significa que las empresas logran tener ventaja competitiva cuando :

1) La casa matriz permite y apoya la acumulación de activos y de técnicas.

2) En industrias donde la casa matriz les permite tener una muy buena información actualizada.

3) Los objetivos de propietarios, administradores y empleados apoyan una intensa dedicación y una inversión sostenida.

4) Los países triunfan en determinadas industrias porque su ambiente nacional es, en verdad, dinámico y desafiante; a su vez estimula y anima a las empresas a mejorar y ampliar sus ventajas a largo plazo.

**f) Conceptualización con énfasis en el sistema Sociocultural
(Enfoque de la CEPAL)**

Este enfoque desarrollado en los años ochenta por la CEPAL se basa en gran parte en la relación de la competitividad con otros Conceptos y a su vez con valores sociales los cuales son:

- Equidad Social
- Competitividad Internacional
- La sustentabilidad ambiental
- Democracia
- Derechos Humanos
- Participación social

Sin embargo dicho enfoque postula que existen nuevos imperativos para la equidad social, la competitividad internacional y la sustentabilidad ambiental, los cuales tienen que satisfacer, dentro de un contexto democrático, la participación social creciente y de respeto para los derechos humanos. Estos imperativos se deben estimular mediante un mayor dinamismo económico y, al mismo tiempo, el consolidar las conquistas recientes de estabilización y ajustes económicos.

Asimismo los nuevos imperativos tecnológicos, organizacionales, institucionales, legales, políticos y

culturales se imponen como elementos que prescriben el pensamiento y la acción contemporáneos, y que hacen posible el diseñar una determinada configuración del sistema sociocultural. Es así como la competitividad establece relaciones con la equidad y la sustentabilidad, y a su vez con valores sociales, como la democracia, derechos humanos y la participación social como se mencionó antes.

La aplicación de este modelo de desarrollo implica, de alguna manera, el cambio de actitud y de comportamiento en todos los segmentos sociales junto a una sociedad innovadora; la ideología del modelo se apoya en la democracia participativa, y es totalmente compatible con la competitividad basada esta en innovaciones continuas.

g) Enfoque del Informe Mundial de Competitividad 10/

Un esquema conceptual sobre competitividad donde se relacionan factores macro y microeconómicos es el que se documenta con el Reporte Mundial del Desarrollo 1991 del Banco Mundial. La base del enfoque parte de que debe existir una acción recíproca entre Estado y Mercado.

El mercado es el medio más eficiente de producir y distribuir bienes y servicios, sin embargo necesita un marco jurídico institucional y normativo que solo el Estado puede establecer de acuerdo a dicho enfoque los factores que determinan la competitividad a nivel macroeconómico y microeconómico son :

1) los elementos de una estrategia del desarrollo que armonice con el mercado. 2) Inversiones en recursos humanos, 3) El entorno en que operan las empresas, 4) Integración de la economía mundial y 5) El fundamento macroeconómico. Sin embargo cada uno de estos elementos actúan como cuatro áreas de intervención en armonía con el mercado para la competitividad. Para el primer factor este examina la relación existente entre el estado y el mercado, considerando para esto otras esferas las cuales son : desarrollo humano, economía internacional, microeconomía competitiva y política macroeconómica, estando dichas esferas relacionadas entre si. Los cuatro conjuntos de medidas anteriores son valiosos entre sí mismos, pero debido a los vínculos existentes entre ellos, es probable, que si se lleven a cabo en conjunto, los resultados sean más favorables. Con respecto al segundo factor es necesario que se efectúen mayores inversiones con fines de desarrollo humano, ya que los gobiernos deben mejorar la calidad de estas inversiones; puesto que con gran frecuencia, este tipo de inversiones se efectúen sin tener en cuenta debidamente los gastos periódicos que conlleven, lo cual resulta una utilización antieconómica. El tercer factor esta relacionado con la competencia tanto interna como externa, siendo esta la que ha servido muchas veces de estímulo a

10/ Muller Geraldo. Artículo : caleidoscopio de la Competitividad. Revista de la CEPAL. Agosto 1995 No.56 Santiago de Chile, Naciones Unidas.

innovación, la difusión de tecnología y el aprovechamiento eficiente de los recursos; ya que una economía nacional eficiente exige que los bienes públicos sean suficientes y de la misma calidad y para lograrlo se necesita de un marco normativo que garantice la libre competencia y los derechos legales, protegido todo esto meticulosamente, en cuanto al cuarto factor este se refiere a la integración en la economía mundial, la que conlleva una apertura al comercio, y la inversión. Estas ideas han sido fundamentales para estimular a los productores nacionales para que reduzcan los costos por medio de la adquisición de nuevas tecnologías para que de esta manera desarrollen nuevos y mejores productos. La corriente internacional de tecnología ha adoptado numerosas modalidades: Inversión extranjera, educación en el extranjero, asistencia técnica, concesión de licencias de procedimientos patentados, transmisión de conocimientos por medio del movimiento de los trabajadores, tecnología que va incorporada en las importaciones de capital y equipo e insumos intermedios. Sin embargo entre las políticas que están encaminadas a fomentar esta corriente figura la de una mayor apertura de las inversiones y el comercio exterior de bienes y servicios; para esto es necesario eliminar paulativamente los obstáculos no arancelarios al comercio y por ende reducir los aranceles. El último factor se refiere a la creación de un fundamento macroeconómico estable, lo cual es uno de los servicios más

importantes que los gobiernos pueden prestar. Así mismo este factor está relacionado al estudio del gasto público, ya que si este rebasa los límites el resultado será un cuantioso déficit.

Lo anterior se complementa con cuatro grandes objetivos competitivos :

- 1) Macroeconomía Estable
- 2) Microeconomía Competitiva
- 3) Inversión en recurso humano
- 4) Vínculos mundiales

El primero es el conjunto de políticas gubernamentales y de la sociedad tendiente a resolver desequilibrios macroeconómicos de corto plazo, con la perspectiva de buscar una mejor inserción del país en la economía internacional.

El segundo se refiere a políticas que tienden a la reducción de barreras a la creación de nuevas empresas y la reconversión de las existentes, impulsar acciones de desarrollo empresarial

El tercero se refiere al conjunto de políticas tendientes a la capacitación, entrenamiento y formación del recurso humano para tender una productividad sostenida.

El cuarto y último se refiere al conjunto de políticas tendientes a facilitar la integración del país en el mundo en base a una buena información y documentación sobre mercados, tecnología, capacidad institucional de negociación de tratados de libre comercio, marco legal, etc.

CAPITULO II

POLITICA COMERCIAL Y DESARROLLO INDUSTRIAL DE EL SALVADOR EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Este capítulo aborda el proceso de industrialización en El Salvador a partir de 1945 a 1984 dividiendo el período en tres partes :

Período 1945-1960	Etapas pre integracionista
Período 1960-1969	Etapas integracionista
Período 1969-1984	Etapas Post integracionista

En cada período se presentan aspectos relacionados a la estructura industrial, tasas de crecimiento del sector, políticas hacia el sector durante el período, etc.

1. Estrategia de Industrialización por sustitución de importaciones período 1945-1984

En este apartado estudiaremos las etapas comprendidas entre : 1945-1960, 1960-1969 y 1969-1984, utilizando las variables de Desarrollo Industrial y Política Comercial.

En dicho período el comportamiento del sector industrial ha mostrado la siguiente tendencia (ver cuadro No.1) donde el mayor nivel de crecimiento fue para la etapa integracionista (60-70) siendo del 11.9% y la etapa crítica fue manifestada a finales de la etapa post integracionista ya que para el período 78-80 el decrecimiento llegó a un 7.6% mostrando una

tendencia de recuperación en 1980-85 con un nivel de crecimiento negativo de 2.4%, todo esto se verá más detenidamente a continuación.

CUADRO No. 1

PIB Y TASAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL. EL SALVADOR PERIODO (1960-1985)

	1960	1970	1976	1978	1980	1985
PIBi (mill.de col.)	200.5	438.3	628.6	691.5	586.2	515.4
PARTICIPACION DENTRO DEL PIB TOTAL	14.5%	18.3%	19.4%	18.9%	17.8%	17.2%
CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL PORCENTAJE		65/70 19.9	70/76 7.2	76/78 5.0	78/80 (7.6)	80/85 (2.4)

Fuente : BCR

1.1. Etapa : Pre-Integracionista (1945-1960)

Este período presenta un incremento en la actividad industrial, apareciendo así la industria del cemento, la mecanización del calzado, la fabricación de materiales de construcción, el café soluble, etc, derivadas de la protección arancelaria a la industria y las exoneraciones a la importación de insumos. Sin embargo estas medidas, se gestionaron con la finalidad de asegurar la demanda de nuestros productos así como su calidad, y el de reducir los costos de producción.

Asimismo en este período se utilizaron, por parte del

gobierno, una serie de mecanismos para impulsar el desarrollo industrial los que a continuación se describen:

Para 1952, se creó la ley de fomento de industrias de transformación, la cual concedía beneficios tales como franquicia aduanera para material de construcción, maquinaria, equipo y materia prima necesaria; además, la reducción o exención de impuestos fiscales y municipales sobre el capital invertido en la empresa. Así también, se contó con una serie de proyectos dirigidos a ampliar la infraestructura, lo cual beneficiaría al sector industrial, por ejemplo : la construcción de presas hidroeléctricas, construcción de carreteras como : la del litoral y el muelle de acajutla; siendo estos beneficios los que hicieron que la industria textil lograra un notable desarrollo, especialmente por el surgimiento de las industrias Unidas S.A. (IUSA) para el año de 1955, ubicándose esta en un orden de importancia dentro del sector manufacturero, después de la rama de alimentos, bebidas y tabaco.

Este período también se caracteriza por la quiebra del modelo de "Exportación Primaria", y el nacimiento del esquema de sustitución de importaciones, todo esto para contrarrestar los problemas ocasionados con el modelo monoexportador, ya que para ese momento existía una crisis originada en los países desarrollados afectando esto a las economías mas atrasadas, como las de Centroamérica; para el caso específico de El

Salvador se manifiesta en lo económico por la reducción en los precios de los productos de exportación primaria.

Otro aspecto de gran importancia presentado en ésta década, es el inicio de una serie de actividades encaminadas a lograr acuerdos de libre comercio en forma bilateral con nuestro país y el resto de la región (primeros pasos para lograr el proceso de integración económica), así tenemos que para el año de 1951, se firma un tratado con Nicaragua, posteriormente ese mismo año con Guatemala, en 1955 con Costa Rica y en 1957 se revisó el que se había realizado anteriormente con Honduras; todas estas actividades beneficiaron tanto las exportaciones de productos tradicionales, como a su vez incentivaron la red de integración económica. En 1959, se crearon las condiciones adecuadas para impulsar la industria manufacturera salvadoreña, por medio de la suscripción del Convenio Centroamericano de equiparación de gravámenes a la importación.

Sin embargo para este período, como para los subsiguientes, es necesario analizar el comportamiento del Valor Agregado, Tasas de Crecimiento del Producto, así como el nivel de las Exportaciones en el sector industrial, variables que analizaremos a continuación.

Estructura del Valor Agregado Industrial

CUADRO No. 2

PARTICIPACION DEL VALOR AGREGADO POR SECTOR DE LA INDUSTRIA
(1950-1960)

SECTOR DE ACTIVIDADES	VALOR AGREGADO			
	1950	1953	1957	1960
GRUPO A	90.40	88.12	85.74	82.70
GRUPO B	2.50	3.82	5.09	6.50
GRUPO C	2.30	2.37	3.20	3.40
GRUPO D	4.80	5.69	5.97	7.40
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00
* GRUPO A :	ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO, TEXTILES, CALZADO Y VESTUARIO, MADERA, MUEBLES Y CUEROS.			
GRUPO B :	PAPEL, CAUCHO, MINERALES NO METALICOS Y MINERALES METALICOS.			
GRUPO C :	MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE			
GRUPO D :	PRODUCTOS QUIMICOS, IMPRENTAS Y OTROS			
FUENTE :	Héctor Dada Hirezi. La economía de El Salvador y la Integración Centroamericana 1945-1960 pag.56			

El cuadro No.2, nos muestra la estructura del producto bruto industrial así como la importancia que asumen algunas agrupaciones de las ramas industriales; para el caso se señala que : la agrupación A la cual incluye la industria de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, calzado, vestuario, etc. proporcionaba el 90.4% del valor agregado total del sector en 1950, este porcentaje se fue reduciendo en la medida que el proceso de acumulación industrial avanzaba, hasta situarse

en un 82.7% en 1960. La agrupación B, la cual incluye industrias de papel, caucho, minerales no metálicos y minerales metálicos; que representaba el 2.5% en 1950 pasó a 6.5% del valor agregado total industrial en 1960. El grupo C que incluye maquinaria y vehículos de transporte crece lentamente pasando de 2.3% a 3.4% en 1950 y 1960 respectivamente. El grupo D que incluye productos químicos, imprentas y otros, crece significativamente en su participación de 4.8% en 1950 a 7.4% en 1960.

CUADRO No. 3

TASAS DE CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO

SECTOR DE ACTIVIDADES		TASA DE CRECIMIENTO (%)			
		1950 1953	1953 1957	1957 1960	1950 1960
GRUPO A*		4.73	5.33	1.95	4.12
GRUPO B*		22.12	13.94	11.81	15.68
GRUPO C*		6.71	14.25	5.36	9.25
GRUPO D		12.01	7.35	11.05	9.84
TOTAL DE LA INDUSTRIA		5.64	6.05	3.19	5.06

* GRUPO A :	ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO, TEXTILES, CALZADO Y VESTUARIO, MADERA, MUEBLES Y CUEROS.				
GRUPO B :	PAPEL, CAUCHO, MINERALES NO METALICOS Y MINERALES METALICOS.				
GRUPO C :	MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE				
GRUPO D :	PRODUCTOS QUIMICOS, IMPRENTAS Y OTROS				
FUENTE :	Héctor Dada Hirezi. La economía de El Salvador y la Integración Centroamericana 1945-1960 pag.56				

Así mismo podemos apreciar en el cuadro No. 3, la tasa de crecimiento de las distintas agrupaciones de actividades

industriales, ésta, aumenta en relación a la generación del valor agregado industrial. Si bien la agrupación A disminuye su participación, esta crece a una tasa promedio anual de 4.12% durante ese período. Además se puede notar que las ramas más dinámicas son las de papel, caucho, químicos y minerales no metálicos ya que éstas crecieron a una tasa promedio anual superior a un 10% durante los años de la década de los cincuenta.

Mientras que las industrias de alimentos, textil, muebles, maquinaria, minerales metálicos, materiales de transporte, e imprentas crecen a tasas superiores al 6% anual. Por lo que en conclusión se puede decir que en general todas las ramas industriales presentan tasas de crecimiento significativas, esto a su vez nos muestra que al interior del sector industrial ha habido una rápida diversificación productiva, pero que también se asumió el carácter sustitutivo de importaciones lo cual hizo un desplazamiento en la producción artesanal; ya que "la sustitución de la producción artesanal se realiza a causa de las inversiones en la producción de bienes de consumo no duraderos (textiles, calzado, jabones, esencialmente) en las que dichas manufacturas se acumulan las tres cuartas de las personas ocupadas en la producción".1/

1/ Dada Hirezi, Héctor. La Economía de El Salvador y La Integración Centroamericana 1945-1960 Pg.56

Política Industrial

A partir de 1948, el Estado comienza a establecer una nueva legislación con el fin de estimular la instalación de empresas industriales. Las medidas y mecanismos creados por el Estado para estimular la industrialización en este período son :

- En 1949 se promulga, la Ley de "Disposiciones sobre la fabricación de cemento portland.
- En 1951-1953 Las leyes de impuestos sobre la renta y y vialidad. Esta ley pretendía estimular la formación de sociedades anónimas y la reinversión en la actividad industrial.
- En la década de los '50 se crea la Ley de Fomento de Industrias de Transformación, con el objeto de promover el Desarrollo industrial, elevando esto el nivel de vida y el nivel de empleo, así como el bienestar de la población. Esta ley constituye un mecanismo altamente favorable a la inversión industrial, la cual no discriminaba la inversión extranjera ya que esta también se acogía a sus beneficios.
- En 1955 se crea el Instituto Salvadoreño de Fomento de la Producción (INSAFOP), comenzando a funcionar

en el mismo año. Siendo su objetivo el de satisfacer las necesidades de crédito a largo plazo no cubierto por empresas privadas, a tasas de interés menores que las comerciales.

- Aumento de los impuestos a la exportación de café, el cual permitiría un proceso de traslación de excedente del sector agro-exportador a otros sectores.
- En la década de los '50 se establecieron Convenios Comerciales, los cuales se convirtieron en medidas orientadas a la necesidad de expandir el mercado de manufacturas.

1.2. Etapa Integracionista (1960-1969)

Los resultados obtenidos del anterior período 1945-1960 hacen que en este período se oriente la Política económica hacia un proceso de industrialización que cambie la estructura productiva, por lo que se hecha a andar un modelo de integración con búsqueda del desarrollo hacia adentro y reducir la dependencia del exterior, el modelo se basa en la sustitución de importaciones, es así como a partir de 1960 se da origen al Mercado Común Centroamericano con la firma del Tratado General de Integración.

Estructura y Crecimiento del PIB Industrial

En este período la producción del sector industrial creció a una tasa superior a la del sector agropecuario así como respecto al total de la economía, ya que la tasa para el primero fue de 4.7 y para la economía en su conjunto fue de 5.6% siendo el del sector industrial del 8.1% (Cuadro No.4).

CUADRO No. 4

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB EL SALVADOR PERIODO (1961-1970)

PERIODOS	AGROPECUARIO	INDUSTRIAL	TOTAL
1961-1970	4.7	8.1	5.6

fuelle : BCR

Estructura del Producto Industrial

Con el conocimiento del proceso de sustitución de importaciones, la estructura industrial se caracteriza por la concentración de producción ligera, tales como alimentos, bebida, tabaco, calzado, vestuario, editoriales e imprentas: sin embargo a finales de los sesenta y a principios de los setenta, se modifica la estructura industrial tendiendo a una mayor producción de bienes intermedios como textiles, productos químicos, papel, cartón y derivados del petróleo (ver cuadro No. 5)

CUADRO No. 5

**ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INDUSTRIAL, COMPOSICION DEL SECTOR
POR RAMAS. EL SALVADOR (1960-1970)**

SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD	1960	1970
INDUSTRIA MANUFACTURERA	100	100
Productos alimenticios	41.3	33.7
bebidas	14.5	11.2
Tabaco	6.0	4.8
Textiles	6.1	12.2
Calzado y vestuario	11.9	6.8
productos de madera	0.6	0.5
muebles de metal y de madera	1.0	2.4
papel, cartón y derivados	0.2	1.7
Imprenta y editoriales	1.9	1.9
Productos de cuero	1.1	0.6
Productos de caucho	0.6	0.4
Productos químicos	3.4	5.6
Productos derivados del petróleo	0.0	3.9
Productos no metálicos	4.3	3.4
Industrial metálicas básicas	0.2	0.5
Productos metálicos	1.1	1.6
maquinaria, excep. eléctrica	0.7	1.0
maquinaria eléctrica	0.5	3.2
material de transporte	2.3	0.6
Industrias diversas	2.2	3.9
SEGUN USO DEL PRODUCTO	1960	1970
Bienes de consumo no duradero	75.5	59.5
Bienes intermedios	13.3	26.3
Bienes de capital	11.2	14.2
Total de Bienes industriales	100	100

Fuente: Banco Central de Reserva

Los bienes de consumo no duraderos pasan de una participación del 75.5% en 1960 a un 59.5% en 1970, mientras que los bienes intermedios su participación se incrementó del 13.3% al 26.3%;

sin embargo en relación a la sustitución de importaciones de bienes de capital su participación es la más baja de los tres grupos analizados.

Exportaciones Totales de la Economía

En el período se presenta que las tasas de crecimiento de las exportaciones hacia el resto del mundo fueron declinando (9.1%) en 1966 a un (0.4%) en 1969, en tanto que las exportaciones en la región centroamericana fue mostrando un incremento, ya que de 16.7% en 1960 se llega a un 35.1% en 1967. (cuadro No.6)

CUADRO No. 6

TASAS DE CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES TOTALES DE EL SALVADOR PERIODO (1960-1970)

PERIODO	TOTAL (%)	C.A.(%)	RESTO DEL MUNDO
1960	3	16.7	1.6
1961	2	22.5	(0.4)
1962	14.5	24.2	13.1
1963	12.9	61.9	5.1
1964	15.8	21.7	14.3
1965	6.0	23.4	1.4
1966	0.1	29.1	(9.1)
1967	9.7	35.1	(1.7)
1968	2.1	7.3	(1.0)
1969	(4.5)	(11.9)	(0.4)
1970	16.9	(1.6)	27.7

Fuente : BCR

Lo anterior marca el comportamiento actual de la tendencia de las exportaciones principalmente al área Centroamericana lo

cual se refleja en la estructura básicamente de destino regional de dichas exportaciones.

Política Industrial

- Por el lado del sector empresarial en los años sesenta se agrupan y nace la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), compuesta principalmente por los empresarios de la industria textil y química, industria de alimentos, bebidas, calzado, vestuario; como una respuesta a la política de industrialización sustitutiva de importaciones para el mercado común centroamericano.

Política Comercial

La Política central en este proceso de industrialización fue la arancelaria: La Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA) fue acordada en 1964. La protección efectiva al sector sustitutivo de importaciones hizo llegar al doble la protección nominal media, esto se hacía a expensas del sector exportador que recibía una protección efectiva negativa mayor que la tasa de gravamen sobre las exportaciones.

Por otra parte, el papel de la Política cambiaria frente a su objetivo de mantener un tipo de cambio fijo respecto del dólar y un acceso preferencial al mercado de divisas para las actividades industriales, este sistema de beneficios promovieron la transferencia de recursos hacia la industria.

1.3 Etapa Post Integracionista (1969-1984)

Tasa de crecimiento y estructura del sector industrial manufacturero

Durante la etapa de 1969 a 1984, se dan dos situaciones: una que comprende la etapa posterior a la guerra con Honduras y que influye en los niveles de comercio intra-regional y por consiguiente se manifiesta en los niveles de producción interna, otra es la situación de crisis en la industria manufacturera que se complica con la inestabilidad interna originada por la crisis político-económica que genera cierre de empresas agudizando los niveles de producción incidiendo esto en el desarrollo sostenido del sector llevándolo a niveles negativos de crecimiento (ver cuadro No.7)

CUADRO No. 7

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIBi POR PERIODO PRECIOS CONSTANTES DE 1962.

PERIODO	%
1965-1970	11.9
1970-1976	7.2
1976-1978	6.0
1978-1980	(-7.6)
1980-1985	(-2.4)

Fuente: BCR

Estructura del sector manufacturero

La estructura por ramas en el sector industrial presenta que los mayores porcentajes de producción están en las ramas 31, 32 y 35 las cuales tienen una participación promedio en el año 1981 del 43.13%, 20.33% y 18.22% respectivamente. (cuadro No.8)

CUADRO No. 8

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PTBi SEGUN RAMA INDUSTRIAL (1969-1981)

RAMA	1969	1974	1979	1981
31	42	42	40.6	43.13
32	25.41	22.08	21.65	20.33
33	2.36	2.36	2.51	2.33
34	3.00	3.39	3.51	3.25
35	12.56	15.44	16.09	18.22
36	3.44	4.45	4.56	3.40
37	0.98	1.56	1.51	1.20
38	6.95	6.60	6.64	5.53
39	3.30	2.59	2.93	2.61
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Ramas : 31 alimentos bebidas y tabaco, 32 textiles y cuero, 33 madera y sus productos, 34 papel imprenta y editoriales, 35 industrias químicas, 36 industrias metálicas básicas, 37 minerales no metálicos, 38 productos metálicos, maquinaria y equipo y 39 otras industrias

Fuente: Revista del BCR.

Dentro del período cobra mucha importancia el fomento e incentivos a la industria manufacturera acogidas al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial (1969-1982)

Uno de los objetivos del Convenio fue uniformar los incentivos en la región, éste entró en vigencia el 23 de Marzo de 1969,

es así que para 1982 se cuenta con 515 empresas incentivadas (ver cuadro No.9), entre ellas las que han hecho mayor uso de los beneficios son las ramas 35, 32 y 38 con el 26%; 24% Y 21% respectivamente del total de empresas acogidas al Convenio Centroamericano de Incentivos fiscales.

La anterior política muestra la concentración de los beneficios, así como la escasa creación de empresas que se dediquen a nuevas actividades.

CUADRO No. 9

EMPRESAS ACOGIDAS AL CONVENIO
CENTRO AMERICANO 1969-1982

RAMAS	TOTAL	%
31	48	9.32
32	124	24.07
33	17	3.30
34	46	8.93
35	133	25.83
36	18	3.50
37	5	0.97
38	110	21.36
39	14	2.72
TOTAL...	515	100.00

Fuente: Ministerio de Economía

Toda la base que está sustentada en favorecer al sector industrial y fomentar las exportaciones mostró sus resultados positivos en cuanto a los niveles de participación del sector industrial dentro del PTB ya que este se mantuvo en niveles del 18% y 19%, mostrando reducción a partir del año 1980 como

efectos de la guerra interna que se inicia en el año 1979 y entre otros factores la crisis energética que también tuvo su incidencia.

Lo anterior lo podemos comprobar si revisamos los porcentajes de crecimiento del sector industrial el cual mostró tendencia positiva durante el período 1969 a 1978, ya que en el año 1979 el índice fue del -4% y el porcentaje de participación dentro del PTB también comienza a dar muestras de reducción. (ver cuadro No.10)

CUADRO No. 10

INDICES DE CRECIMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL Y NIVEL
DE PARTICIPACION DENTRO DEL PTB

AÑOS	PORCENTAJE DE CRECIMIENTO	PORCENTAJE PARTICIPACION
1969		
1970	-----	18.3
1971	7.1	18.7
1972	3.8	18.4
1973	7.2	18.7
1974	5.7	18.6
1975	4.7	18.5
1976	8.7	19.3
1977	5.2	19.2
1978	4.5	18.9
1979	-4.0	18.4
1980	-15.9	17.0
1981	-15.7	15.8
1982	-8.40	16.9
1983	2.00	17.1
1984	1.30	16.9

Fuente : Revista BCR.

Exportaciones e importaciones

Durante el período se dio una brecha bastante amplia entre las importaciones respecto a las exportaciones que oscila entre el 89% y el 136%, esto indica que la economía salvadoreña depende en gran medida del sector externo para proveer al mercado local, generando una mayor necesidad de divisas que provienen de las exportaciones (ver cuadro No.11).

CUADRO No. 11

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR (1980-1984) MILES DE COLONES

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	M/X x 100
1980	2404,269	2683,953	89.58
1981	2461,458	1991,940	123.57
1982	2141,852	1748,616	122.48
1983	2231,971	1894,607	117.80
1984	2443,575	1793,432	136.25

Fuente: Revista del BCR.

Por lo anteriormente expuesto la economía salvadoreña presenta un antecedente en nada favorable al esquema de competitividad, donde éste parte de una sólida base de exportación lo cual deberá ser un factor importante a tomar en cuenta en cuanto a la toma de decisiones de política comercial.

Política Industrial

Es importante mencionar que durante esta etapa las leyes e instrumentos de política industrial fomentan principalmente el desarrollo del sector enfocado hacia las exportaciones :

- Decreto 81, Ley de Fomento de Exportaciones (13 de sept. 1974).
- Creación del Fondo de Garantía para créditos de pre-exportación y créditos de exportación, Seguro de crédito de exportaciones.
- Zona franca Industrial y Comercial San Bartolo (1975).
- Creación del Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior.
- Creación del Consejo Nacional de Comercio Exterior.
- Facilidades para la remisión del producto, ventas externas de compañías extranjeras y de utilidades.

Todo lo mencionado anteriormente se enmarca dentro del Programa de Incentivos a la Industria Manufacturera que tiende a favorecer al sector industrial proporcionándole facilidades para su desarrollo, pero que durante esta etapa son anulados los efectos debido a la agudización de la crisis interna que genera condiciones no adecuadas para la inversión nacional y extranjera provocando fuga de capitales y cierre de empresas, pero aún así el sector mantiene su importancia dentro de los programas de desarrollo implementados por el gobierno.

Política Comercial

Para este período la política comercial de carácter proteccionista es bastante fuerte, lo cual viene a crear un ambiente de conformismo del sector industrial al interior de la economía y como veremos posteriormente los niveles de protección efectivos eran bastante altos para 1987

1.4 Caracterización del sector manufacturero al final del período

En este apartado se mencionan aspectos característicos del sector industrial que influyen en el comportamiento de la estructura industrial y su crecimiento, comportamiento previo que ha sido influido hasta cierto grado por el mismo esquema de protección que estudiaremos, así encontramos características monopólicas en ramas altamente protegidas, luego abordamos el aspecto tecnológico que básicamente es de tipo intermedia y que es proveída principalmente por el exterior y por último se presenta una clasificación por la tendencia de crecimiento de las ramas del sector industrial.

Caracterización del mercado de productos industriales

Como veremos posteriormente en el capítulo tres, donde hemos caracterizado el sistema de protección del sector manufacturero en función de protección arancelaria nominal y efectiva, hemos encontrado que los mayores niveles de

protección se concentra en los bienes de consumo no duradero, a esto agregamos, que el sector industrial se caracteriza por ser una estructura altamente concentrada en un nivel de 0.91 coeficiente de Gini; lo cual representa una fuerte concentración sectorial o una desigualdad extrema en la distribución de la propiedad industrial : el 1% de empresas mas grandes se apropia del 72% del excedente industrial, mientras que el 50% de empresas más pequeñas obtiene menos del 14% del mismo" 2/ (Cuadro No.12).

CUADRO No. 12

EL SALVADOR : MONOPOLIOS Y OLIGOPOLIOS EN LA MANUFACTURA

GRUPO	FORMA DE MERCADO
ACEITES Y GRASAS	OLIGOPOLIO ABIERTO
PRODUCTOS DE MOLINERIA	OLIGOPOLIO CERRADO
ALIMENTOS DIVERSOS	OLIGOPOLIO ABIERTO
BEBIDAS MALTEADAS	MONOPOLIO
BEBIDAS GASEOSAS	OLIGOPOLIO CERRADO
ABONOS Y PLAGUICIDAS	OLIGOPOLIO ABIERTO
JABONES, PERFUMES Y COSMETICOS	OLIGOPOLIO ABIERTO
REF. DE PETROLEO	MONOPOLIO
CEMENTO	OLIGOPOLIO CERRADO
PROD.MINERALES NO METALICOS	OLIGOPOLIO ABIERTO

Fuente :Política Económica No.9 octubre-noviembre 1991.

2/ Rivera Campos, Roberto, La Inflación en El Salvaro. Revista Realidad Económica y Social Enero-Febrero 1988.

CARACTERISTICAS TECNOLOGICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL 1991

CUADRO No.13
NIVEL DE TECNOLOGIA SECTOR INDUSTRIAL (1991)

SECTOR	ORIGEN (%)			TECNOLOGIA (%)			
	EXT.	NAC.	NA	AV.	MOD.	SIM.	NA
BIENES DE CONSUMO							
ABT	91	8	1	17	60	21	1
BIENES INTERMEDIOS							
TCC	96	2	2	7	71	21	1
PM	87	13	0	7	80	13	0
PPC	97	3	0	26	61	13	0
PFQ	90	9	1	25	62	12	1
MNM	79	21	0	21	64	14	0
MMB	100	0	0	25	50	25	0
BIENES DE CAPITAL							
EMM	92	6	2	15	68	18	0
OI	50	50	0	0	50	50	0

Abreviaturas Utilizadas :

EXT: Extranjera NAC: Nacional NA: No aplica

AV: Avanzada MOD: Moderada SIM: Simple NA: No aplica

ABT: Alimentos, bebidas y tabaco; TCC: T  xtiles, confección y cuero;

PM: Productos de madera;

PPC: Productos de papel y cartón;

PFQ: Productos farmacéuticos y químicos;

MNM: Minerales no metálicos;

MMB: Minerales metálicos básicos;

EMM: Equipo y maquinaria mecánicos;

OI: Otras industrias

Fuente: Diagnostico sectorial de la industria Manufacturera, Carr & Associates. Tomado de Política Económica No.22 Enero-Febrero 1994. CENITEC.

Como podemos observar, en todos los subsectores se determina una tecnología básicamente de origen extranjero y principalmente de carácter moderada, lo cual implica que la

2/ Rivera Campos Roberto, La inflación en El Salvador. Revista realidad Económico y social Enero-Febrero 1988.



carácter avanzado.

Lo anterior caracteriza al sector industrial en la producción de bienes intensivos en trabajo debido a la abundancia y al precio relativamente bajo de este recurso productivo, lo cual si lo vemos en función de generación de empleo es positivo pero en función de desarrollo tecnológico se puede considerar como una limitación ya que no permite una estructura productiva industrial fuerte y sostenida en el largo plazo; la producción esta dirigida principalmente a la industria de bienes de consumo no duraderos (cuadro No.13)

Ritmo de crecimiento de subramas de la industria manufacturera
Para los años 1993 y 1994 el BCR determinó una estructura de clasificación de las ramas de la industria manufacturera en tres tipos por su ritmo de crecimiento (cuadro No.14)

CUADRO No. 14

CLASIFICACION DE SUBRAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR SU RITMO DE CRECIMIENTO ENTRE 1993 Y 1994

I. ACELERAN SU RITMO CRECIMIENTO	12 PRODUCTOS LACTEOS
	14 PRODUCTOS DE MOLINERIA Y PAN.
	16 OTROS PROD. ALIM. ELABORADOS
	19 TEXTILES
	30 MAQ. EQUIPO Y SUMINISTROS
	31 MATERIAL TRANSPORTE MANUF.
II ESTATICAS	13 PRODUCTOS ELABORADOS DE LA PESCA
	22 MADERA Y SUS PRODUCTOS
III DESACELERAN RITMO CRECIMIENTO	11 CARNE Y SUS PRODUCTOS
	15 AZUCAR
	17 BEBIDAS
	18 TABACO
	21 CUERO Y SUS PRODUCTOS
	23 PAPEL, CARTON Y SUS PROD.
	24 IMPRENTAS E IND. CONEXAS
	25 PRODUCTOS QUIMICOS
	26 PRODUCTOS DE REF. DE PET.
	27 PROD. DE CAUCHO Y PLASTICO
	28 PROD. MINERALES NO METALICOS
	29 PRODUCTOS METALICOS.

Fuente: BCR, Boletín económico No 78 Dic. 1994

En base a la información anterior es de esperar que las ramas ubicadas como las mas aceleradas en sus niveles de crecimiento, muestren un comportamiento acorde en cuanto a niveles de respuesta hacia las exportaciones y en su nivel de participación de abastecimiento del mercado interno, luego es preocupante que ramas tradicionalmente fuertes se presenten entre las que desaceleran su ritmo, este es el caso de bebidas y tabaco, cuero y sus productos, papel, cartón y sus

productos, etc. y si consideramos que la mayor parte de ramas de la industria se ubican en esta parte es de concluir que hay una situación bastante difícil en el sector.

Los aspectos estudiados sobre el sector industrial, como han sido las características tecnológicas concentración y ritmo de crecimiento son un antecedente importante para nuestra investigación, ya que nos muestra deficiencias en tecnología, alta concentración de la producción, lo cual ha llevado a una alta concentración del ingreso, lo que se ha manifestado en bajos ingresos en el mayor porcentaje de la población, esto no corresponde al concepto de competitividad y en última instancia al ritmo de crecimiento que afecta negativamente a ramas altamente protegidas. Todo esto presenta perspectivas nada favorables para el sector en cuanto a factores necesarios e indispensables para la competitividad.

CAPITULO III

ANALISIS DE LA POLITICA COMERCIAL Y LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL (1985-1995)

1. Política Comercial y Apertura Económica

Las nuevas tendencias de Política Económica van favoreciendo en mayor medida la adopción de una política comercial más abierta, es decir que tienda a favorecer el libre comercio entre los países, por lo que para fomentar la apertura comercial se hace indispensable desarrollar políticas que lleven a ello y la desgravación arancelaria se convierte en una medida para lograrlo.

Por lo que en este capítulo se hará un planteamiento de la protección nominal por ramas del sector industrial así también se determinará la protección efectiva, con el objeto de determinar efectos sobre el sector que favorezcan o no su desarrollo.

1.1 Política Comercial

En este capítulo se abordarán aspectos relacionados a la Política Comercial en dos momentos: antes de la implementación de la Desgravación arancelaria en 1989, donde se describirá los niveles de protección nominal y efectiva a nivel de sector y ramas de la industria; posteriormente se presentará un esquema de protección nominal y efectiva para el período 1990-

1995, que servirá de referencia para establecer posibles efectos de este proceso de Desgravación en los principales indicadores del sector externo, como son las importaciones y exportaciones en dicho período, donde consideramos que se podrían estar manifestando índices de comportamiento que muestren que los objetivos planteadas en el Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994 se están alcanzando o, caso contrario, el proceso no ha llevado a su logro.

El método de análisis se limita a establecer variaciones en el comportamiento de los principales indicadores de apertura como son las importaciones y exportaciones, las cuales partiendo de los resultados en dichas variables se podrán vertir conclusiones que nos den indicios que el proceso ha incidido positiva o negativamente en cuanto a la expansión del mercado a través de las exportaciones y que permitan el sostenimiento de la cuota de mercado interno logrados ambos en base a una real competitividad que al final viene a ser un factor determinante en el incremento de los niveles de empleo y por consiguiente en el bienestar social.

1.2 Nivel de apertura de la economía salvadoreña (1989-95)

El proceso de apertura de la economía ha sido puesta de manifiesto por las autoridades del Banco Central de Reserva quienes aseguran que en base a estos cambios el coeficiente de apertura para el período 1985-1995 se ha incrementado de

forma constante, pasando de un coeficiente de 12 en 1985 a un 52 para 1995 (ver cuadro No. 1)

CUADRO No. 1

AÑO	COEFIC. DE APERTURA
1985	12
1986	42
1987	34
1988	30
1989	33
1990	38
1991	37
1992	45
1993	46
1994	47
1995	52

Fuente: La economía en marcha, publicación del BCR

Según declaraciones del BCR, el incremento en el coeficiente de apertura es gracias a las políticas de liberalización comercial iniciadas a partir de 1989 y aseguran que este coeficiente está empíricamente asociado a una mayor tasa de crecimiento económico.

Este indicador está dado por la relación de las exportaciones más las importaciones sobre el PIB, lo cual puede estar siendo favorecido por los mayores niveles de importaciones, las cuales han sido el caso típico en nuestra economía.

Análisis de la Estructura de Protección en el período 1985-1989.

La estructura de protección antes de 1989 se caracterizaba por estar configurada en el marco de la estrategia de sustitución de importaciones.

Es importante mencionar que para este período ya se había sustituido el Arancel de Aduana Centroamericano (NAUCA I) por el arancel centroamericano de importación (NAUCA II) el cual entró en vigencia a partir del 10. de Enero de 1986, en base a este sistema, la estructura de protección nominal y efectiva se presentaba bastante heterogénea (ver cuadro No.2).

Cuadro No. 2

PROTECCION NOMINAL Y EFECTIVA (1985-1989)**

SECTOR	NOMINAL*	EFECTIVA*
Alimentos	29.7	93.7
Bebidas y tabaco	88.5	301.6
Textiles	40.5	84.8
Ropa, cuero y calz.	41.7	75.1
Madera y Muebles	43.8	87.1
Papel e imprentas	27.3	43.7
Productos químicos	12.2	7.9
Caucho, plástico y minerales no metálicos	23.8	38.6
Ind. Metálicas básicas	14.2	14.1
Maquinaria y equipo	21.7	38.6

Fuente: Banco Mundial (1989), *No incluye el impuesto selectivo al consumo. Citado por Lisandro Abrego, Reforma Comercial y Reconversión Industrial en El Salvador: Algunas Reflexiones.

** Ambas protecciones son válidas debido a que la estructura nominal no presentó cambios significativos durante el período.

Como observamos la estructura de protección Nominal en el sector industrial es bastante dispersa la cual está en función de su característica principal: ser sustitutiva de importaciones, además es notoria la protección diferenciada de los bienes de consumo frente a los bienes intermedios y de capital, siendo mayor en los primeros.

Sustentando lo anterior podemos observar que los subsectores más protegidos nominalmente están : Alimentos, Bebidas y Tabaco, textiles, Ropa, cuero y calzado los cuales mantienen un nivel de protección nominal que asciende del 29.7% al 88.5%, este esquema de protección se da en función de la misma estructura de consumo del mercado interno, el cual se basa en un mayor nivel hacia los bienes de consumo no duradero, por tanto, dicho esquema de protección privilegió la sustitución de importaciones en los bienes de consumo, y dentro de este los no duraderos, lo cual no atiende a una visión de desarrollo industrial estratégico donde se permita el encadenamiento de la producción entre varias ramas y que por consiguiente posibilite su desarrollo recíproco, que se tienda a incrementar la producción en ramas no tradicionales como son los bienes de capital, aunque como veremos posteriormente la estructura de producción ha dado un cambio positivo en la de bienes intermedios.

Adicionalmente a lo anterior la rama de Bebidas y tabaco no constituye, a nivel de consumo, una prioridad en lo que

respecta al bienestar social, ya que en esta rama principalmente se encuentran las bebidas gaseosas, licores, cervezas y los cigarrillos, los cuales no vienen a constituir elementos prioritarios en el nivel de nutrición de la población, sin embargo han gozado de niveles elevados de protección nominal y efectiva.

En base a lo anterior, Lisandro Abrego detecta dos criterios para establecer dicho esquema de protección :

Facilidad en la producción en términos tecnológicos, y que el consumo de los bienes a producir tuviera una difusión bastante amplia, ambos criterios no constituyen una visión de desarrollo industrial a largo plazo ya que se centra en una sustitución fácil de importaciones ubicada en la etapa incipiente de la industria ligera de bienes de consumo como fundamento básico del sistema de protección. 1/

Lo anterior establece que la industria nacional poseía un mercado interno cautivo, además dicha estructura proteccionista permitió que las inversiones en la industria fueran dedicadas hacia aquellos subsectores mayormente protegidos, generando con esto factores que están contra la real productividad y competitividad, elementos esenciales para insertarse dentro del marco de globalización del comercio internacional.

Análisis de la Desgravación Arancelaria para el período 1990-1995

Uno de los supuestos básicos para implementar el proceso de apertura comercial está basada en el éxito alcanzado por algunos países que recurrieron a sistemas de menor protección, lo cual dentro del marco de reglas del comercio internacional les permitió acceder a nuevos mercados, incrementando así los niveles de exportación basándose en una producción altamente competitiva llevando crecimiento de la producción, incremento de exportaciones, redundando en incremento en el nivel de vida de la población de dichos países, en Latinoamérica se mencionan los casos de apertura en Chile y Costa Rica principalmente.

En nuestro país dentro del Programa de Desarrollo Económico y Social 1989-94 se mencionan Políticas de Apertura al Comercio Externo y se plantea que:

" El aumento de las exportaciones es fundamental, tanto por sus profundos efectos multiplicadores en la economía como por su contribución a la estabilidad cambiaria. El beneficio resulta tanto del mayor ingreso que el país puede obtener por sus exportaciones como del incremento de su capacidad para importar bienes de capital y tecnología modernos; lo que a su

1/ Abrego Lisandro, Artículo sobre ponencia presentada en el VII Congreso de Profesionales en Ciencias Económicas de El Salvador (Agosto 1991).

vez, le permite mejorar la **productividad y competitividad.**"

2/

Como observamos en el planteamiento anterior, el incremento de las exportaciones se hace prioritario en función de los efectos positivos que redundarían en la estabilidad de la Balanza Comercial, luego el efecto en el tipo de cambio que llevaría a reforzar nuestra moneda y el efecto sobre las importaciones que permiten obtener bienes de capital que desarrollen la industria nacional.

Por lo que las políticas de apertura al comercio externo tienen como objetivos alcanzar un desarrollo dinámico de la base exportable y crear condiciones para estimular la inversión extranjera. Esto llevará a la ampliación de los mercados existentes, a penetración de nuevos mercados y a la producción de más bienes y servicios, de mejor calidad. Para alcanzar este objetivo, la estrategia de acción abarca cinco áreas de Política que se relacionan entre sí o actúan como complementos:

- a) Política cambiaria
- b) Ley de reactivación de Exportaciones
- c) Política Arancelaria
- d) Política de Capacitación Laboral
- e) Política de Apoyo institucional

Como nuestro objetivo es evaluar la incidencia de la desgravación, prácticamente estaremos refiriéndonos a la Política Arancelaria y su incidencia en el sector externo de la economía Salvadoreña.

Adicionalmente a lo anterior, en el mismo plan de Desarrollo se plantea:

" Lograr una mayor apertura de la economía para que exista una efectiva diversificación y aumento de las exportaciones, un establecimiento e incremento de la competitividad del aparato productivo nacional, y una mayor transparencia en las operaciones comerciales con el exterior".3/

Con lo anterior se está planteando que uno de los objetivos de la apertura o de la Desgravación Arancelaria es el lograr que la competitividad , resultado de una mayor productividad lleve a producir bienes que modifiquen la actual estructura industrial que se caracteriza por estar concentrada en mayor medida en bienes de consumo no duradero que tradicionalmente han gozado de elevada protección nominal y efectiva, y para lograrlo se programa la desgravación de la siguiente forma:
Medidas y calendario de ejecución:

"Liberalizar las importaciones de las barreras no arancelarias, y adecuar los precios internos y externos. Esta tarea deberá estar concluida en una primera fase, antes del

31 de Agosto de 1989; continuar hasta la eliminación total en 1990 y adecuar los aranceles dentro de un rango del 5 por ciento y 50 por ciento antes del 31 de Agosto de 1989". 4/

La Desgravación arancelaria fue programada, es decir se determinaron tanto fechas como niveles de reducción de la tasa nominal de protección, pero como veremos posteriormente dicho programa se fue modificando y posponiendo, debido principalmente al rechazo del sector industrial, exceptuando los productores que dedican la producción a la exportación por lo que dicha medida fue objeto de discusión que se centró fundamentalmente en la diferencia tecnológica y de desarrollo que presentan otros países, que para ellos es mayormente positiva, no así, en El Salvador donde se argumentó una deficiente infraestructura para la prestación de servicios por el Estado donde se agilicen trámites burocráticos para el comercio, la industria y la economía en general, además de una deficiente infraestructura vial que entorpece el suministro eficiente y competitivo, todo lo anterior se refleja en mayores costos que restan capacidad de competencia ante el producto extranjero.

Pero el mismo Plan de Desarrollo plantea que la política arancelaria persigue evitar la protección que entorpece el comercio y que incentiva la ineficiencia, lo cual incide en el Bienestar Social debido a un mayor costo de nuestra

4/ Ibid.

producción. Dicho objetivo textualmente dice :

" <la política arancelaria>" Tiene como objetivo facilitar la apertura de la economía y restablecer los precios relativos, evitando protecciones discrecionales que entorpecen el comercio e incentivan actividades ineficientes, en perjuicio de los consumidores nacionales y de otras actividades económicas más productivas. Además a través de un sistema de aranceles bajos y uniformes se busca eliminar áreas de presión de sectores interesados, evitar los aforos discrecionales que incentivan la corrupción y eliminar un factor que estimula el contrabando. Después de una desgravación arancelaria y eliminación de exenciones para establecer un rango inicial de (5-50%) por ciento en 1989, se espera seguir con el proceso de desgravación para llegar a un rango de (15-25) por ciento en 1993; y que sea lo más uniforme posible en 1994, en armonía con el objetivo de uniformidad arancelaria a nivel centroamericano" 5/

Adicionalmente con la Desgravación se persigue incidir sobre la corrupción y el contrabando los cuales tienen razón de ser en función de los impuestos al ingreso de mercancías al país. Por último con la Reforma Comercial se plantea que se estaría logrando un crecimiento sostenible y de largo plazo incidiendo positivamente en los niveles de vida de la población y este argumento es planteado por el Banco Mundial de la siguiente

3/ Ibid.

forma:

[se persigue] "Aumentar el comercio internacional, particularmente las exportaciones, e incrementar la eficiencia de la asignación de los recursos domésticos como medio para respaldar un crecimiento sostenible mas rápido en el largo plazo, y de esa manera elevar los niveles de vida y el empleo" 6/.

Proceso de Desgravación Arancelaria (1989-1995)

El proceso de apertura comercial iniciado en 1989 disminuyó la dispersión y el nivel de las tasas de protección nominales, manifestado en un proceso acelerado de Desgravación arancelaria que en una primera etapa pasa de niveles de protección nominal del 290% llegando a establecerse para 1992 una tasa del 20% que se mantiene vigente para 1995, este proceso como hemos mencionado, se inició en septiembre de 1989 donde se redujo la tasa arancelaria máxima a un 50%; en la segunda etapa, ejecutada en 1990, se redujo el arancel máximo al 35% y se elevó el piso arancelario de 0 a 5%; en una tercera etapa, el techo se redujo a un 30%, y el piso se mantuvo al 5%, para finalmente al año 1993 se tiene un techo del 20% y el piso de 5% (ver cuadro y anexo No. 3).

6/ Banco Mundial, citado por Lisandro Abrego, reforma Comercial y Reconversión Industrial en El Salvador. Algunas reflexiones. Ponencia presentada en el VII Congreso de Profesionales en Ciencias Económicas de El Salvador (Agosto 1991).

Cuadro No. 3
Impuesto a las importaciones

año	Máximo	No. de tarifas arancelarias
1988	290%	25
1989	50%	7
1990	35%	6
1992	30%	5
1993	20%	4
1994	20%	4
1995	20%	4

Fuente: Fusades, Informe Económico Semanal No. 4

En relación al nuevo régimen arancelario se reduce la diferenciación de tasas entre ramas del sector industrial ya que los niveles de protección nominales son mas uniformes y mucho menores, con esto se favorece la importación de dichos bienes, principalmente los que no se producen localmente o que se produzcan en términos no competitivos.

Por lo que la actual estructura arancelaria sigue sin atender a un plan de desarrollo industrial que impulse a las ramas de mayor nivel de ventajas competitivas, al darles a todos el mismo tratamiento arancelario.

Como se mencionó anteriormente, el proceso de Desgravación Arancelaria está basado en el plan de Desarrollo Económico y Social y para su ejecución se programó dicho proceso de acuerdo a un calendario presentado por el Ministerio de Economía (ver cuadro No.4)

Cuadro No. 4

PRIMER PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA CALENDARIO DE
EJECUCION 1995-1999

OBJETO ENERO99	ABRIL95	ENERO96	ENERO97	ENERO98	ENERO99
Productos Terminados	20%	15%	12%	9%	6%
Materias Primas	5%	0%	0%	0%	0%
Bienes de capital	1%	0%	0%	0%	0%

Fuente: Ministerio de Economía, citado por Fusades en su informe Económico semanal No. 32

En el cuadro anterior podemos observar que el proceso de Desgravación arancelaria o nivel de reducción de las tarifas nominales de protección como fue programada al inicio, presenta una reducción total al 0% en los bienes de capital como en las materias primas para enero de 1996 por considerarlas importantes para el desarrollo de la industria nacional, con lo cual se pretende ayudar a incrementar los niveles de competitividad, ya que en ambos casos tanto las materias primas como bienes de capital vienen a formar parte del costo del producto. Caso contrario se observa en el nivel de reducción arancelaria para los bienes terminados el cual se pretendía reducirlo al 20% para 1995, 15% para 1996; 12% para 1997 ; 9% para 1998; llegándose en dicha programación a un nivel del 6% para 1999. Como veremos posteriormente este programa fue modificado debido a presiones gremiales, generando así una reprogramación de dicha desgravación, así

como una negociación en cuanto al nivel de reducción en los bienes terminados.

Nuevo Programa de Desgravación Arancelaria

Posteriormente, debido a que el sector industrial posee un alto porcentaje de empresas agremiadas en la ASI y Cámara de Comercio (ver anexo No.4), esto les ha dado fuerza para ejercer presión al gobierno en cuanto a la programación inicial de Desgravación arancelaria, ya que estos gremios empresariales aducen que la desgravación no está de acuerdo al proceso de adaptación del sector empresarial al nuevo esquema de competitividad, por lo que se efectuó una segunda programación de acuerdo al siguiente calendario y es el que se mantiene vigente. (ver cuadro No.5)

CUADRO No.5

2o. PROGRAMA DE DESGRAVACION ARANCELARIA

TIPO DE	ARANCEL	1/8	1/12	1/7	1/1	1/7	1/1	1/7
BIEN	ACTUAL	96	96	97	98	98	99	99
B.DE K	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
M.P.	5%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
B.I.	10%	10%	10%	9%	8%	7%	6%	5%
B.I.	15%	15%	15%	14%	13%	12%	11%	10%
B.F.	20%	20%	20%	19%	18%	17%	16%	15%

Fuente: Ministerio de Economía, citado por Panorama Económico de la Prensa Gráfica del 26/6/96. pág. 15-6

Como hemos mencionado la reprogramación de la Desgravación arancelaria obedeció a presiones de las principales gremiales

que aglutinan al sector de industriales como son: la ASI y Cámara de Comercio, es importante decir que la gremial de COEXPORT hace una intervención moderada lo cual se debe al hecho que en esta gremial están las empresas dedicadas en un mayor nivel a la exportación y en alguna medida les favorece la desgravación ya que su mercado es externo, además si dependen de materias primas y tecnología la desgravación les lleva a una reducción en costos arancelarios por importación.

En tanto que empresas industriales que dependen en gran medida del mercado interno y regional aglutinadas en la ASI como en la Cámara de Comercio han ejercido presión a fin de que la reducción arancelaria en los bienes terminados sea en una menor velocidad que la reducción en las materias primas y bienes de capital, con esto han llevado a que el primer programa y el segundo no hallan sido seguidos tal como estaba programado, aunque el gobierno ha mostrado un rotundo convencimiento sobre los efectos positivos que el proceso llevaría si se acelera en lugar de retrasarlo.(anexo No.5)

Comparación de niveles de Protección Nominal y Efectiva 1987-1995

Protección nominal 1987-1995

CUADRO No. 6
TASAS DE PROTECCION NOMINAL 1987-1995

Sector	1987*	1995**
Alimentos	29.7	20.0
Bebidas y tabaco	88.5	20.0
Textiles	40.5	30.0
Ropa, cuero y calzado	41.7	30.0
Madera y muebles	43.8	20.0
Papel e imprentas	27.3	20.0
Productos químicos	12.2	20.0
Caucho, plástico y minerales no metálicos	23.8	20.0
Industrias metálicas básicas	14.2	20.0
Maquinaria y equipo	21.7	20.0

Fuente: * Banco Mundial (1989), no incluye el impuesto selectivo al consumo. Citado por Abrego, Lisandro. Versión sobre ponencia presentada en el VII Congreso de Profesionales en ciencias económicas de El Salvador. (Agosto de 1991), dedicado al tema de la reconversión industrial.
** En base al arancel vigente para productos terminados para 1995.

Como observamos en el cuadro No. 6, en las protecciones nominales para ambos años tenemos que, en 1987 existe un alto grado de dispersión y las tasas son en mayor grado favorecedoras de la industria ligera y los menores niveles de protección se ubican en las ramas de industrias intermedia y avanzada. Este esquema se modifica para la estructura arancelaria de 1995, la cual no tiene márgenes altamente dispersos, ya que el arancel del 20% se ubica para prácticamente todas las ramas, a excepción de textiles, ropa y calzado que tienen el 30% de arancel.



Protección Efectiva 1987-1995

En ambos extremos del período están los años 1987 y 1995 como referencia para analizar el cambio en las tasas efectivas y comparar su variación, es importante mencionar que para el año 1987 hemos tomado como referencia los cálculos reportados por el Banco Mundial tomados del artículo de Lisandro Abrego y para 1995 hemos considerado las tasas fijas del 20% y 30% para los bienes finales y 5% para materias primas.

Además es importante mencionar que la rama tradicionalmente mayor protegida como es alimentos, bebidas y tabaco ha mostrado una reducción considerable en el nivel de protección efectiva al pasar de 301.6% a 28.7% y luego alimentos al pasar de 93.7% a 53.83%. La rama que presenta un cambio positivo en la protección efectiva es la rama de Productos químicos al pasar de un 7.9% a un 43.46%, esto significa que esta rama ha incrementado su nivel de protección real.

En términos generales la protección efectiva ha mostrado reducción, a excepción de productos químicos y la rama de industrias metales básicas (cuadro No.7)

CUADRO No 7

TASAS EFECTIVAS DE PROTECCION
SECTOR MANUFACTURERO
AÑOS 1987 Y 1995

	1987 1/	1995 2/
Alimentos	93.7	53.83 *
Bebidas y tabaco	301.6	28.74**
Textiles	84.8	69.1
Ropa, cuero y calzado	75.1	71.21
Maderas y muebles	87.1	35.0
Papel e Imprentas	43.7	38.66
Productos Químicos	7.9	43.46
Caucho, plástico y minerales no metálicos	38.6	34.26
Ind. metálicas básicas	14.1	39.88
Maq. y Equipo.	38.6	36.55

* Promedio simple de las ramas 11-16

** Promedio simple de las ramas 17-18

1/ Fuente : Lisandro Abrego

2/ Elaboración Propia (ver anexo No.6)

1.3 Evaluación del nivel de competitividad del sector industrial período 1985-1995

En esta parte se tratará de hacer una evaluación del comportamiento competitivo del sector industrial.

Para evaluar dicha competitividad y determinar si la desgravación ha logrado incrementar dicho nivel respecto al período antes de iniciado el proceso, se aplicará el método que describimos posteriormente, en el período 1985-1995 y establecer un comportamiento a partir de 1990 donde se concretiza el proceso de desgravación.

Para determinar el nivel de competitividad nos referimos a índices que relacionan las exportaciones y producción, así

como las exportaciones e importaciones tanto a niveles de valores absolutos como a niveles de crecimiento.

1.3.1 Metodología para la evaluación de la competitividad del Sector Manufacturero

Como lo mencionamos en la introducción, para analizar la competitividad del sector manufacturero se hará a través de cuatro índices que evalúan los resultados del desempeño comercial, es decir estos indicadores no entran a analizar factores de costo, precios, tipos de cambio, etc.

Dichos indicadores brindan una aproximación cuantitativa para la estimación de la competitividad del sector manufacturero en el comercio internacional, dichos indicadores son los siguientes :

- a) El coeficiente de exportaciones
- b) Orientación del destino de la producción
- c) Saldos normalizados del comercio
- d) Índice de desarrollo del comercio Internacional

Con el primer índice: Coeficiente de exportaciones se estará relacionando las exportaciones del sector manufacturero entre el Producto Interno Bruto del sector, con ello se determinará el nivel de producción destinado a abastecer el mercado externo. Con el índice de Orientación del destino de la producción se estará relacionando la variación de las

exportaciones sobre las variaciones de la producción manufacturera, este indicador es complementario al anterior y de acuerdo al resultado se analizará el grado de respuesta de las exportaciones en relación a las variaciones en la producción, lo cual nos podría indicar una orientación hacia el mercado interno o hacia el mercado externo. Con el índice de saldos normalizados del comercio se relaciona la diferencia entre las exportaciones e importaciones sobre el total del comercio, es decir entre la suma de las importaciones y exportaciones, este resultado nos indica el grado de déficit o superávit del comercio internacional.

Por último con el índice de Desarrollo del comercio Internacional, nos indica la tendencia en el comercio internacional, es decir si se va a una eliminación, reducción o mayor dependencia del mercado internacional, lo cual implica también un indicador de pérdida o incremento de la competitividad.

Determinación de los coeficientes de competitividad para el sector manufacturero durante el período 1985-1995

a) Coeficiente de Exportaciones de Manufacturas

Este indicador proporciona el porcentaje de la producción que se exporta.

$$CX = X/PIB$$

CUADRO No 8

COEFICIENTE DE EXPORTACIONES DEL SECTOR MANUFACTURERO
MILLONES DE COLONES
1985-1995(PRECIOS CORRIENTES)

AÑOS	PIB	X	X/PIB (%)
1985	2,345.70	322.17	13.73
1986	3,085.70	841.15	27.26
1987	4,044.80	978.67	24.20
1988	4,808.5	1,064.60	22.14
1989	5,806.3	1,331.19	22.93
1990	7,792.0	2,095.28	26.89
1991	9,230.4	2,479.61	26.86
1992	11,564.20	3,275.35	28.32
1993	12,994.0	3,898.57	30.00
1994	15,746.6	4,257.69	27.04
1995	18,314.31	5,029.56	27.46

Fuente : Revista BCR (anexo No.7)

Como se puede observar el coeficiente de exportaciones presenta una tendencia positiva ascendente y detectamos que a partir de 1986 ya se destina más del 25% de la producción industrial hacia el exterior, este indicador llega a un 30% en 1993 presentando una reducción de la tasa de crecimiento en el año de 1994 con un coeficiente del 27.04%, la reducción del tres puntos en dicho coeficiente nos indica una reducción de la participación de las exportaciones en el PIB del sector industrial, lo cual consideramos no es un indicador positivo ya que durante el período se han dado incentivos para la exportación y de acuerdo a los resultados en este indicador no están reflejados, por otra parte el hecho de reducir los aranceles pretendía incrementar el nivel de competitividad que

nos se ve reflejado en el coeficiente de exportaciones durante el período.

b) Orientación del destino de la producción

$$OP = \text{VAR.X} / \text{VAR. PIB}$$

Si el indicador es mayor que uno, los incrementos en la producción son en menor proporción que los de las exportaciones.

Esto indica la tendencia de la producción adicional al mercado externo. Si $OP=1$, significa que el incremento en la producción se traduce en exportaciones lo que implica una tendencia a exportar.

Si $OP<1$ muestra una tendencia a destinar la producción hacia el mercado interno.

CUADRO No. 9
ORIENTACION DEL DESTINO DE LA PRODUCCION
SECTOR MANUFACTURERO
1985-1995

AÑOS	A Variac.X	B Variac.PIB	(A/B)	Promedio
1985	-30.58	27.68	-1.10	
1986	161.09	31.55	5.11	
1987	16.35	31.08	0.53	
1988	8.07	18.88	0.47	(85-89)
1989	25.04	20.75	1.21	1.24
1990	57.40	34.20	1.68	
1991	18.34	18.46	0.99	
1992	32.09	25.28	1.27	
1993	19.03	12.36	1.54	
1994	9.21	21.18	0.43	(90-95)
1995	18.13	16.31	1.11	1.17
Promedio General	30.38	23.43	1.19	

Elaboración propia en base a Revistas del BCR

En el período 1985-1995 el índice de orientación del destino de la producción presenta un promedio de 1.19, el cual es un valor mayor que uno, lo que nos indica que los incrementos en la producción se están manifestando en un incremento en las exportaciones. Pero si separamos el período (1985-89) nos presenta un índice de 1.24, el cual es mayor al del período 90-95 que es 1.17, esto nos puede estar mostrando que el índice de orientación del destino de la producción se ha reducido, lo cual no es positivo.

Así mismo obtenemos que el grado de respuesta de las exportaciones ha sido en un mayor nivel que la variación de la producción del sector industrial, lo importante en este indicador es que nos refleja un nivel de respuesta mayor en las exportaciones y en lo que respecta a este indicador dicho resultado es positivo.

c) Saldos normalizados del comercio de manufacturas

$$SNC = X - M / X + M$$

Este coeficiente oscila entre 1 y -1 siendo positivo cuando el sector es superavitario y negativo cuando es deficitario, si este indicador esta más próximo a uno indica que sector es más competitivo, y si es menor que cero y más próximo a menos uno que no es competitivo.

CUADRO No. 10

SALDOS NORMALIZADOS DEL COMERCIO
SECTOR MANUFACTURERO (MILLONES DE COLONES)
1985-1995

ANOS			(A)	(B)	A/B
	X 1/	M 2/	(X-M)	(X+M)	
1985	322.17	1,662.51	-1340.34	1,984.68	-0.68
1986	841.15	4,282.36	-3,441.21	5,123.51	-0.67
1987	978.67	4,491.95	-3,513.28	5,470.62	-0.64
1988	1,064.60	4,542.64	-3,478.04	5,607.24	-0.62
1989	1,331.19	5,940.64	-4,609.45	7,271.83	-0.63
1990	2,095.20	8,671.20	-6,576.00	10,766.40	-0.61
1991	2,479.60	9,976.47	-7,496.87	12,456.07	-0.60
1992	3,275.20	12,779.36	-9,504.16	16,054.56	-0.59
1993	3,898.50	15,262.91	-11,364.41	19,163.41	-0.59
1994	4,257.70	17,704.28	-13,446.58	21,961.98	-0.61
1995	5,029.50	22,801.45	-17,771.95	27,830.95	-0.64

1/ y 2/ Elaboración propia en base a Revistas del BCR.

En base a este cuadro se puede determinar que el déficit de la balanza comercial se mantiene en un nivel elevado respecto al total del comercio externo (importaciones más exportaciones) ya que dicha relación está en más del 50% llegando para 1995 a un índice de -0.64 lo cual resulta en un incremento si vemos que para 1990 era de -0.61.

Respecto a este índice no se observa una tendencia positiva de reducción del déficit y de su participación en el total del comercio externo de manufacturas del país, lo cual nos indica también un resultado desfavorable en cuanto al sector externo de nuestra economía.

d) Índice de desarrollo del comercio internacional de
manufacturas

$$DCI + VAR. X / VAR. M$$

Este indica la tendencia en el intercambio comercial; si el indicador es mayor que uno significa una tendencia a exportar más de lo que se requiere de importaciones y por consiguiente a disminuir la dependencia e incrementar el nivel de competitividad; si el índice es igual a uno indica una tendencia al equilibrio en el intercambio.

Si el índice es menor que uno, indica una tendencia a la dependencia de productos extranjeros; es decir dependencia de importaciones que influye en la reducción de la competitividad interna y externa.

CUADRO No. 11
INDICE DE DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL
SECTOR MANUFACTURERO
1985-1995

AÑOS	(A) Variac.X	(B) Variac.M	DCI= A/B	Promedio
1985**	-30.58	3.46	-8.88**	
1986**	161.09	157.58	1.86	
1987	16.35	4.89	1.43	
1988	8.07	1.13	7.14	(1986-89)
1989	25.04	30.78	0.81	3.12
1990	57.40	45.96	1.25	
1991	18.34	15.05	1.22	
1992	32.09	28.09	1.14	
1993	19.03	19.73	0.98	
1994	9.21	16.00	0.58	(1990-95)
1995	18.13	28.79	0.63	0.97
Prom.Gral.	22.63	21.15	1.68	

** Para el cálculo del promedio general no se incluye el dato de 1985-86 para no distorsionar los resultados.

El índice de desarrollo del comercio internacional nos presenta la relación de la variación de las exportaciones respecto a la importaciones, dicho índice durante el período refleja un promedio de 3.12 para el período 1986-1989 muy superior al promedio del período 1990-1995 de 0.97, esto refleja que los niveles de crecimiento de las importaciones han sido mayores y que la brecha comercial se ha ido incrementando y que el país ha incrementado su déficit en la balanza comercial respecto a las manufacturas.

Estructura de Exportaciones de Manufacturas en el total de productos no tradicionales (1992-1995)

En este apartado veremos en forma breve la estructura de exportaciones por destino siendo en dicha estructura. (ver cuadro No.12)

CUADRO No.12
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR DESTINO
(MILLONES DE COLONES)

AÑOS	EXPORTACIONES	CA	FUERA DE LA REGION
1992	3,275.35	0.7065	0.2934
1993	3,898.57	0.7078	0.2921
1994	4,257.69	0.7046	0.2954
1995	5,029.56	0.7467	0.2532

Fuente : BCR Revista Comercio Exterior

Del total de exportaciones de manufacturas, se observa que más del 70% están destinadas hacia la región Centroamericana, lo cual se ve incrementado para el año 1995 el cual llega al 75%,

esto significa que el mercado regional para nuestras exportaciones es sumamente estratégico, ya que de generalizar la desgravación a nivel Centroamericano llevará a un incremento de competencia de manufacturas provenientes fuera del área, es importante recalcar que el tipo de manufacturas consiste principalmente de bienes de consumo básico (ver anexo 8), en este sentido se infiere que a nivel extra-regional se ha perdido participación del total de exportaciones.

1.4 EVALUACION DE LA PERCEPCION DE LOS AGENTES ECONOMICOS SOBRE LA INCIDENCIA DE LA POLITICA COMERCIAL EN LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL

Este apartado comprenderá un análisis de la percepción de los agentes económicos afectados por la política comercial y se hará para los sectores empresarial, laboral y gubernamental. Para obtener la información nos basaremos en encuestas desarrolladas por instituciones que han monitoreado efectos de la política comercial.

a) Sector empresarial 7/

Para el caso Lisandro Abrego desarrolla una encuesta que aborda aspectos relacionados a la liberalización dirigido principalmente al sector empresarial, es así que desarrolla ocho preguntas (ver anexo 9), en base a ello se obtuvieron opiniones como : La base principal de los empresarios está en

el mercado interno, siguiéndole la exportación al área centroamericana y con un nivel mínimo de exportaciones fuera del área. Esto lleva a que la apertura esté referida principalmente a la competitividad interna; es decir, no son empresas que orienten su producción a mercados fuera del área. La encuesta es dirigida principalmente a empresas grandes y modernas, en las cuales dicen no presentar pérdidas en los niveles de participación del mercado y en casos excepcionales han mostrado una tendencia positiva en el período posterior a la implementación de la política de desgravación.

Las empresas que han gozado de niveles bajos de protección se han visto favorecidos en la reducción de aranceles en los insumos y bienes de capital.

Los empresarios entrevistados dicen que han implementado cambios que exigen procesos de reconversión industrial, lo cual es positivo para mejorar la competitividad de la producción nacional; a través del mejoramiento tecnológico y en sus procesos.

Los empresarios opinan que el gobierno no ha analizado las implicaciones de una mayor desgravación, además de que las políticas adoptadas son inconsultas con el gremio empresarial. Los empresarios opinan que la desgravación debe hacerse con terceros países en función de gozar de las mismas ventajas

para las exportaciones del país.

Las empresas eminentemente exportadoras favorecen completamente el proceso acelerado de desgravación.

b) Gobierno

El gobierno de Arena desde el período del Lic. Alfredo Cristiani 1989-1994 donde se inició el proceso de desgravación hasta el actual período (1994-1998) donde el mismo partido ejerce dicho gobierno con el Dr. Armando Calderón Sol, se han empeñado en la implementación de políticas neoliberales que tienden a una mayor apertura al sector externo, estas medidas son orientadas por presiones originadas por organismos externos como el Banco Mundial, que exigen medidas de ajuste estructural para equilibrar las principales variables macroeconómicas como son : El déficit fiscal, balanza comercial, balanza de pagos, etc.

Por lo anterior los ministerios de Hacienda y Economía en forma conjunta han desarrollado medidas que tienden por un lado a favorecer los mayores niveles de apertura comercial que implica reducción de los ingresos fiscales en concepto de impuestos sobre la importación que podría llevar a un incremento del déficit fiscal, para ello se implementó una política de modernización del Estado que llevó a la eliminación de empleo a través de retiro voluntario y

obligatorio en los años 1994-1995 por medio de decretos por parte del Estado, para equilibrar de alguna forma los resultados negativos de reducción de los ingresos fiscales.

c) Sector Laboral

Para desarrollar este apartado no contamos con ninguna encuesta que sondeara la opinión de los trabajadores que son los que salen afectados cuando están sometidos a una producción interna de baja calidad y precios altos que inciden negativamente en los niveles de vida de la población. Por lo que plantearemos algunas consideraciones en base a los resultados obtenidos del comportamiento de las importaciones y del conocimiento que tenemos sobre los patrones de consumo en el país.

Partiendo de los resultados que obtuvimos en el análisis de las importaciones y la cultura de consumo en nuestro país, donde el consumidor típico supone que los productos extranjeros son de mayor calidad y de "marca", se podría esperar que con acelerar el proceso de desgravación la demanda de bienes importados podrían mostrar un incremento que lleve a un mayor deterioro de los índices de competitividad interna de la producción nacional que incida negativamente en el sector industrial.

Los objetivos de incrementar las opciones de compra para el consumidor son positivas para el sector laboral, ya que esto

le permitiría que por la misma competencia por el mercado, los precios sean reducidos, esto permitirá un mayor acceso a más productos.

Uno de los factores negativos del proceso de Desgravación y que afectan al sector laboral se relaciona a la política de modernización del Estado que lleva a despidos masivos, generando con esto mayor desempleo, incidiendo en el bienestar del sector.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

1. El proceso de globalización ha estimulado la reapertura del debate sobre política comercial. La discusión se centra en las ventajas y desventajas de una política proteccionista o en su defecto, de una política de liberación del comercio. Los que argumentan a favor de las políticas proteccionistas, suponen que éstas son indispensables para fomentar la industrialización y que se requiere de una participación activa del gobierno para ello. Por su parte los que sustentan las políticas librecambistas suponen que estas propician el desarrollo industrial al eliminar todos los obstáculos artificiales, creados con las barreras arancelarias y no arancelarias; y estimula a las empresas a volverse más competitivas.

2- La competitividad de una nación está basada en ciertos factores, de índole macro y microeconómico, que armonizados adecuadamente pueden producir como resultado un mayor nivel de desarrollo nacional. Estos factores son los siguientes: Primero, una estrategia de desarrollo que defina claramente la relación entre Estado y Mercado; segundo, Inversiones significativas en capital humano que propicien un mayor nivel de productividad del recurso humano y una mayor equidad en la distribución de los beneficios del crecimiento económico;

tercero, el entorno en que operan las empresas, ya que una economía nacional eficiente exige que los bienes públicos sean eficientes y de buena calidad y para lograrlo se necesita de una marco normativo que garantice la libre competencia y la protección de los derechos de propiedad; y finalmente, la estabilidad macroeconómica como producto de una política de disciplina fiscal y una política monetaria que elimine las distorsiones en los macroprecios.

3- En la década de los 50, la economía salvadoreña asumió el proceso de sustitución de importaciones como política comercial para el desarrollo industrial. Dentro de los instrumentos de política para el desarrollo industrial se aplicaron medidas proteccionistas mediante la creación de aranceles a las importaciones, políticas cambiarias de tipo de cambio fijo y acceso preferencial al mercado de divisas para la importación de maquinaria, equipo e insumos para la actividad industrial.

4- En la década de los 60, el proceso de industrialización se vió reforzado por la suscripción de un tratado de integración regional que propició la creación de un mercado común centroamericano mediante la aplicación de una política arancelaria uniforme. La competitividad del sector industrial quedó circunscrita al mercado interno y regional.

5- A finales de la década de los 70, el sector industrial en El Salvador presentaba ciertas características: significativa

participación de la industria ligera en la composición del producto industrial, altos niveles de protección de las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, elevada concentración de la propiedad industrial, dando lugar a estructuras monopólicas u oligopólicas, dependencia del sector externo revelando la ineficiencia del modelo sustitutivo para reducir la brecha comercial y un nivel de competitividad del sector industrial limitado por las estructuras productivas similares del resto de países de la región.

6- Debe reconocerse, sin embargo, los enormes logros del proceso de industrialización, como son: expansión y diversificación del producto industrial, altas tasas de crecimiento económico alcanzadas durante el período de industrialización, incremento significativo del ingreso per cápita y elevación de las condiciones de vida de los sectores medios de la población, acelerado proceso de urbanización, expansión de la infraestructura productiva y de servicios y un importante rol desempeñado por el Estado en el fomento de la actividad industrial y en la protección de la seguridad social y salarial del sector laboral.

7- Durante la etapa de 1969 a 1989, el proceso de industrialización enfrenta dos períodos de crisis, el primero que comprende el período posterior a la guerra con Honduras y que significó la quiebra del mercomun, incidiendo negativamente en los niveles de comercio intra-regional; y el

segundo, el período de inestabilidad política en el país, que significó el cierre de empresas y niveles de crecimiento negativo para el sector industrial.

8- La estructura de protección antes de 1989, en el sector industrial, es bastante dispersa y heterogénea, lo cual está en función de su característica principal: ser sustitutiva de importaciones; además es notoria la protección diferenciada de los bienes de consumo frente a los bienes intermedios y de capital. Esta estructura de protección no atiende a una visión de desarrollo industrial estratégico de largo plazo, ya que se centra en una sustitución fácil de importaciones ubicada en la etapa incipiente de la industria ligera, sin posibilitar y estimular los encadenamientos productivos al interior de la estructura productiva.

9- De acuerdo al Programa de Desarrollo Económico y Social 1989-1994, se inició la adopción de políticas de apertura al comercio externo con el objetivo de alcanzar un desarrollo dinámico de la base exportable y crear condiciones para estimular la inversión extranjera. Esto llevará a la ampliación de los mercados ya existentes, la penetración de nuevos mercados y a la producción de mas bienes y servicios y de mejor calidad. La política de Desgravación Arancelaria tiene como objetivo facilitar la apertura de la economía y restablecer los precios relativos, evitando protecciones discrecionales que entorpecen el comercio

e incentivan actividades ineficientes, en perjuicio de los consumidores nacionales y de otras actividades económicas mas productivas.

10- De hecho, el proceso de apertura comercial iniciado en 1989 disminuyó la dispersión y el nivel de las tasas de protección, manifestado en un proceso acelerado de desgravación arancelaria que pasó de niveles de protección nominal del 290% a una tasa uniforme del 20% como techo arancelario y una tasa del 5% como piso arancelario. De un total de 25 tarifas arancelarias en 1988 se pasó a un mínimo de cuatro tarifas arancelarias en 1995.

11- De acuerdo a la programación inicial del proceso de desgravación arancelaria, el techo arancelario se reduciría a un 15% en enero de 1996, experimentando una reducción progresiva de tres puntos a partir de esa fecha, hasta llegar a un 6% en enero de 1999; y el piso arancelario al 0% a partir de enero de 1996. Sin embargo, los gremios empresariales industriales han ejercido presión sobre el gobierno a fin de recalendarizar la desgravación, por lo que actualmente está vigente una tarifa máxima del 20% y un piso arancelario del 0%, con lo que la estructura arancelaria prevista inicialmente para enero de 1996 (15-0%), no se alcanzará sino hasta julio de 1999; por lo que si bien se ha logrado reducir las tasas nominales de protección, los gremios empresariales han logrado mantener altas tasas de protección efectiva.

12- En relación al análisis de índices de competitividad en el sector industrial, el coeficiente de exportaciones de manufacturas en el período de estudio presenta una tendencia positiva ascendente a partir de 1986, hasta 1993; sin embargo a partir de 1994 se inicia una reducción de la participación de las exportaciones en relación a PIB industrial. Considerando que en este período se inicia la desgravación arancelaria con el fin de incrementar la competitividad, esto no se ve reflejado en el comportamiento del coeficiente de exportaciones durante el mismo.

13. En cuanto a la orientación del destino de la producción , debido a que el crecimiento de las exportaciones y del producto no es sostenido, este indicador no ha experimentado una variación significativa, en todo caso denota una leve tendencia a exportar.

14. Sobre el indicador de Saldos normalizados de comercio, éste muestra alta incidencia del déficit comercial respecto al total del comercio externo, indicado así un bajo nivel de competitividad del sector manufacturero.

15. El índice de Desarrollo del Comercio Internacional refleja que los niveles de crecimiento de las importaciones han sido mayores y que la brecha comercial se ha ido incrementando mostrando así una tendencia a la dependencia de los productos extranjeros que influye en la reducción de la competitividad nacional.

16. El nivel de competitividad interna como externa se manifiesta en una alta dependencia de productos manufacturados importados, esto incide en la reducción de la competitividad de la producción interna al verse desplazada la demanda de estos productos.

Este resultado se observó prácticamente en todos los indicadores donde las exportaciones no muestran el comportamiento deseado como efecto de la desgravación arancelaria. Otro elemento importante a destacar de la investigación, es que del total de exportaciones, el 74% es dirigido hacia el área centroamericana, esto nos indica que dichas exportaciones tienen el elemento de protección a nivel centroamericano, el que en términos de protección efectiva, es aún elevado, es de concluir que no se están dando los resultados esperados por el plan de desarrollo económico y social 1989-1994; en la implementación de la desgravación, ya que la competitividad no se ha visto manifestada en mayores exportaciones a nivel extra-regional, sino que al contrario su composición se ha visto favorecida a nivel regional, lo cual no es el objetivo primordial, sino expandir el comercio extra-regionalmente.

17. La percepción de los empresarios sobre la incidencia de la desgravación arancelaria; considera que, la base principal de los empresarios está en el mercado interno y en sus exportaciones al área centroamericana; y que la política de

apertura externa. podría incidir negativamente en su nivel de competitividad interna y regional.

2. Recomendaciones

1- Es necesario adoptar una estrategia exportadora de bienes manufacturados para elevar la competitividad nacional, la cual eventualmente pudiera requerir una política de protección arancelaria selectiva y gradual.

2- Una política de protección arancelaria selectiva deberá orientarse a proteger temporalmente a aquellas empresas con vocación o potencial exportador, mientras éstas logren reducir sus costos de producción.

3- Asimismo, podrían ser objeto de protección arancelaria selectiva aquellas empresas que además de su potencial exportador, fuesen generadoras de empleo y produjeran un alto valor agregado nacional, mediante la demanda de insumos nacionales generando encadenamientos productivos internos, una mayor integración intrasectorial y una mayor complementariedad del aparato productivo.

4- Igualmente deberían de gozar de una protección arancelaria selectiva aquellas ramas de la industria productoras de bienes de consumo básico para la población: alimentos, vestuario, calzado, materiales de construcción, etc.

5- El aumento de la competitividad requiere además, un programa de reconversión industrial, que permita un aumento en el nivel de productividad de la mano de obra basada en una

mejor formación profesional; innovaciones en la planta industrial, en la tecnología utilizada, y en la organización empresarial.

6- La liberación del comercio indiscriminada y automática podría significar una pérdida de competitividad para las empresas cuyos costos sean altos, generando un efecto de desindustrialización; lo cual indica la necesidad de una política de liberación gradual de acuerdo a los avances en un programa de reconversión industrial.

7- La estrategia exportadora basada en políticas proteccionistas deben aplicarse con niveles moderados de protección y a cambio de avances tangibles y mensurables de acuerdo a un programa de reconversión industrial, que hagan innecesaria la protección durante un período prolongado.

8- La estrategia exportadora también debe apoyarse en una política de comercialización especializada en la investigación de mercados, diferenciación de productos, diseños, estudios de mercado y promoción de las exportaciones.

9- Una opción importante para el desarrollo industrial es la negociación de un tratado de Integración Regional basado en la adopción de una política arancelaria uniforme, un programa de desarrollo industrial regional que considere las ventajas potenciales de cada país y la eliminación de las barreras no arancelarias al flujo de bienes y servicios en la región.

10- Un pacto regional posibilitaría una mayor capacidad de negociación de asistencia tecnológica y financiera de parte de los países desarrollados y términos de intercambio ventajosos con otros bloques comerciales, considerando las asimetrías de la estructura productiva de la región.

11- El Estado es un agente económico imprescindible para el desarrollo industrial y el éxito de una estrategia exportadora. Los programas de investigación tecnológica y científica, la inversión en capital humano, la gestión de recursos para financiar el programa de reconversión industrial, la gestión de una política de comercialización, etc. son tareas que de forma directa llevan a incrementar la productividad de cualquier sector económico.

12- La urgencia de acelerar la implementación del Plan de Competitividad a fin de implementar los cambios adecuados para la mejor inserción al esquema de libre cambio.

BIBLIOGRAFIA

- Arriola Joaquín y José Víctor Aguilar, Globalización de la Economía, Equipo de Educación Maíz, Algier's Impresores S.A. de C.V. julio de 1995.
- Abrego, E. Lisandro. Reforma Comercial y Reconversión Industrial en El Salvador : algunas reflexiones. Ponencia presentada en el VII congreso de Profesionales en ciencias económicas de El Salvador (agosto 1991)
- Abrego, E. Lisandro. Los industriales frente a la Apertura Comercial, colección aportes FLACSO. El Salvador. 1996
- Abrego Lisandro y Mendy, Juan Carlos Política Tributaria y Arancelaria. Bases Fiscales para El Estado Moderno. CINDE 1995 Editorial UCA editores.
- Arriagada Sturcan, Pedro. Marco Legal e Institucional para El Desarrollo de las exportaciones no Tradicionales caso : Costa Rica, El Salvador y República Dominicana, FUSADES y CINDE, Chile 1992.
- Banco Mundial, Apertura : Liberalización del comercio

exterior en los países en desarrollo, Fondo Editorial LEGIS 1991.

- BCR, Revista trimestral, abril-mayo 1995
- Brand, Salvador Osvaldo. Diccionario de Ciencias Económicas y administrativas. Impresora Salvadoreña.
- Boletín de Coyuntura BC No. 24 1A. Quincena abril 1992, artículo : La Falsedad de las Tesís Neoliberales respecto a la Crisis económica.
- Boletín Económico del BCR No. 67 enero 1994, artículo : Política Comercial y Promoción de Exportaciones.
- Boletín Económico del BCR No. 70 abril 1994, artículo : Modernización Industrial en El Próximo Quinquenio.
- Boletín Económico y Social de FUSADES No. 115 junio 1995, artículo : Apertura Comercial y Competitividad de Las Empresas.
- Boletín Económico Social abril 1991 FUSADES, La Industria Manufacturera en El Salvador.

- Boletín Económico y Social mayo 1992 FUSADES, La defensa de la Competencia.
- Boletín Económico y Social No. 69 agosto 1991, Reformas Estructurales en El Sector Industrial
- Camacho Mejía, Edna y Claudio González Vega, Apertura Comercial y ajuste de las empresas. Academia de Centroamérica, Centro Internacional para el desarrollo económico, San José Costa Rica 1992.
- Cuaderno de Investigación No. 10 Septiembre de 1991, CENITEC, Tema : Iniciativa para las Américas : Alcances y Limitaciones
- Chacholiades Miltiades, Economía Internacional; Mc Graw Hill, 1986.
- Dada Hirezi, Héctor. La Economía y la Integración Centroamericana 1945-1960. UCA Editores. El Salvador, 1978.
- Doryan Garron, Eduardo. Economía y Reconversión Industrial conceptos, políticas y causas. INCAE Programa de estudios y entrenamientos económicos. PROGRESEC,

Editorial Huella, Quito Ecuador 1992.

- Díaz Porras, Rafael A. Instrumentos de política para el sector externo, Universidad Nacional de Heredia de Costa Rica 1994.
- Documento de Trabajo No. 40 de FUSADES, Apoyo Integral para La Modernización y Competitividad de las Empresas en El Salvador.
- Fusades, Boletines Económico y Social No. 110 enero 1995, No. 115 junio de 1995.
- FUSADES, Informes económicos semanales
- García Coto, Jorge A. y Rudis Adiel Gutiérrez Palma. Formulación de una propuesta de política de capacitación laboral para el sector industria manufacturera, en el marco del proceso de reconversión industrial de El Salvador. Tesis de Grado, Licenciatura en Economía, UES, 1994.
- Meléndez Cortéz, Omar Bernardo, Perspectivas del sector industrial salvadoreño ante la aplicación de la política de reconversión industrial contenida en la estrategia de

desarrollo económico 1989-1994. Tesis de grado, Licenciatura en Economía, UES, 1993.

- MIPLAN, Plan de Desarrollo Económico y Social 1989-1994.
- Parada Menéndez, Rafael. La globalización : repercusiones y perspectivas en El Salvador. UCA, Revista administración y empresa No. 63, primer trimestre 1995.
- Revista Política Económica enero/febrero 1993, artículo : El nuevo Modelo de Integración Centroamericana y la Armonización regional de políticas macroeconómicas
- Revista Política Económica octubre/noviembre 1991, artículo: Bases para un ordenamiento eficiente de los mercados de productos de consumo básico en El Salvador : granos básicos, medicinas y bienes industriales.
- Revista Política Económica enero/febrero 1994, artículo : Sector Manufacturero en El Salvador, Competitividad y Potencial de expansión de las exportaciones.
- Revista Realidad Económica Social noviembre/diciembre 1992, artículo : Competitividad en El Sector Industrial



Salvadoreño, período 1988-1990.

- Revista Comercio Exterior de México octubre 1993,
artículo : Nuevos Dilemas en la Política Comercial para
El Desarrollo
- Revista El Economista marzo/junio 1996, artículo :
Efectos de la Desgravación Unilateral
- Revista Comercio Exterior mayo/1996, artículo : La
modernización Industrial en América Latina y La Herencia
de la Sustitución de Importaciones.
- Revista Política Económica 1995, artículo : Balance de
La Economía Salvadoreña 1994 y Perspectivas para 1995
- Revista Presencia No. 23 1994, artículos : Los tratados
de Libre Comercio como Instrumento, sus Limitaciones,
Alcances y Perspectivas en El Salvador. 2) La Política
Comercial y Los Tratados de Libre Comercio. 3)
Reflexiones en Torno a La Política Comercial de El
Salvador.
- Revista Política Económica octubre/noviembre 1990,

Gestión Económica de ARENA y La Política del Sector Externo

- Revista del Instituto de Estudios para El Desarrollo de Costa Rica Programa Formación de Responsables en Política Económica para El Salvador. Artículos : Instrumentos de Política para El Sector Externo y Promoción de Exportaciones.
- Revista de la CEPAL No. 55 abril 1995, artículo : El Salvador, Política Industrial, Comportamiento Empresarial y Perspectivas.
- Revista Económico-Social No. 30 noviembre/diciembre 1992, artículo : Competitividad en El Sector Industrial Salvadoreño 1988-1990.
- Salazar Candel, Roberto. "El Salvador : Política Industrial, comportamiento Empresarial y Perspectivas revista No. 55 abril 1995. CEPAL".
- Yip, George S. Globalización : Estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional. Grupo Editorial Norma, segunda reimpresión 1995.

GLOSARIO

Arancel de aduanas: 1. Tarifa de impuesto de importación y de exportación que perciben las aduanas.

2. Relación de mercancías clasificadas de acuerdo a algún criterio, combinada con una tabla de los derechos arancelarios que gravan dichas mercancías.

Aranceles de importación: Impuestos gravados sobre mercancías importadas. Pueden ser gravados ad valorem, es decir, a cierto porcentaje del valor o sobre una base específica. Por ejemplo una cantidad por unidad. Su propósito puede ser únicamente recaudar ingresos, en cuyo caso el artículo producido en el país que equivalga al producto importado debería llevar un impuesto compensatorio equivalente. Sin embargo los derechos de importación se aplican generalmente con el propósito de llevar a cabo una determinada política económica y en este sentido pueden ser usados para muchas funciones: a) Para reducir el nivel total de las importaciones haciéndolas más caras en relación con los sustitutos producidos en el país, con el fin de eliminar el déficit en la balanza de pagos.

b) contrarrestar el "dumping" o sea la inundación del mercado con artículos de precios rebajados con el objeto de suprimir la competencia, elevando el precio de los artículos rebajados hasta que alcancen su nivel económico. c) Como represalia contra medidas restrictivas impuestas por otros países. d)

Para proteger a una nueva industria hasta que esté suficientemente establecida y pueda competir con las industrias más desarrolladas de otros países. e) Proteger industrias "clave", como la agricultura, sin la cual la economía sería vulnerable en tiempo de guerra. Las tarifas pueden ser preferentes o no discriminatorias. Por ejemplo, por acuerdos especiales, las importaciones de algún país pueden tener impuestos más bajos o ninguno, si pertenecen a algún bloque económico o político, tal como ocurre con los miembros, y quienes no sean miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio y del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), esos aranceles no serían discriminatorios y cualquier concesión convenida entre dos o más países automáticamente sería aplicable a todos los miembros: no obstante, se ha aceptado, que este principio puede ser recusado en vista de los intereses de los países desarrollados. Después de que terminó la Segunda Guerra Mundial, a través del GATT se han logrado importante progresos en la reducción de los niveles de las tarifas mediante una serie de negociaciones, de las cuales la Ronda Kennedy, celebrada en julio de 1967, fue la última.

Balanza Comercial : Es la balanza de pagos en cuenta corriente.

Balanza de Pagos : Es una tabulación de las transacciones de

cargos y abonos de un país con países extranjeros e instituciones internacionales, elaborado y publicado en una forma semejante a los registros de ingresos y gastos de las empresas. Estas transacciones se dividen en dos grandes rubros: Cuenta Corriente y Cuenta Capital. La cuenta Corriente es elaborada del comercio de visibles o de bienes (exportaciones, re-exportación e importación de mercancías) y comercio de invisibles (ingresos y gastos por servicios, operaciones financieras, seguros, turismo y viajes, junto a utilidades obtenidas en el extranjero y pago de intereses).

Dumping : Palabra inglesa que se emplea para designar que un país vende más barato en el extranjero que en su mercado nacional, en algunos casos mediante la protección oficial del país de origen, con el objeto principal de disminuir los gastos generales con el aumento de la producción y sostener así grandes núcleos humanos que de otra forma permanecerían en la inactividad con la consiguiente carga económica y social que acarrearían.

Exportaciones : 1. Operación Comercial que consisten en la venta de bienes de servicios de un país al extranjero, algunos visibles (bienes), otros invisibles (servicios). En la actualidad se considera deseable el desarrollo de la producción nacional de bienes y servicios para la exportación, como una fuente niveladora de la balanza comercial y de



incremento del empleo; en consecuencia la promoción de exportaciones corresponde a una de las medidas principales de la política económica en casi todos los países.

Importaciones : Bienes y servicios que son internados a un país por medio del comercio exterior. La diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país, tal como son registradas en las aduanas, se denomina balanza comercial. Los registros aduaneros se refieren a mercancías materiales, aunque un país puede importar servicios cuyo valor no se registra en las aduanas. Por esta razón son llamadas importaciones "invisibles".

Impuesto Ad Valorem : Impuesto indirecto expresado como una proporción del precio de un artículo. Según lo facturado en la transacción.

Monopolio : Existe un monopolio cuando solamente una empresa o un individuo produce y vende toda la producción de alguna mercancía. Cuando esto ocurre se dice que la empresa tiene un monopolio de esa mercancía, o que es un monopolista. En la práctica, sin embargo, se han adoptado definiciones menos estrictas, ya que puede considerarse como monopolista a una firma porque sus ventas representan más del 33 por ciento de las del mercado.

Oligopolio : Un tipo de mercado en el cual es relativamente alto el grado de concentración o sea que un número pequeño de empresas tienen a su cargo una gran parte de la producción, empleo, etc. La característica esencial de este mercado es el alto grado de interdependencia que existe entre las decisiones de las empresas, lo que generalmente es aceptado por ellas. El resultado de esta situación es que cada uno de los vendedores debe prever las reacciones de sus competidores, antes de poder determinar las consecuencias de cualquier decisión que pueda tomar. Evidentemente, esto crea considerable riesgo e incertidumbre en la industria, razón por la que los oligopolios adoptarán una especie de política de colusión lo cual les permite, a la vez, aumentar sus ganancias.

Política Económica : Conjunto de medidas y acciones llevadas a cabo por el Estado para fomentar, regular, modificar, restringir o prohibir determinadas actividades económicas. La expresión política económica puede significar un complejo de fines y medios relacionados entre sí que pueden perseguir la aceleración del desarrollo económico, la detención de la inflación, aumento de la inversión y del empleo; asimismo, cuando se trata de problemas específicos tales como considerar la conveniencia de alterar un derecho arancelario aplicable a los artículos suntuarios importados. Una política económica amplia puede contener un grupo de políticas económicas más

estrictas o específicas.

Protección : La protección puede ser usada como un recurso para reducir la competencia y como una forma de represalia contra las restricciones de otros países. El caso de la protección para los países en desarrollo ha sido expuesto por Prebisch, al sostener que los países en desarrollo han experimentado a la larga un deterioro en sus términos de intercambio, pero su demanda por artículos importados crece mucho más rápidamente que su ingreso real, lo que no tiene una correspondencia en la demanda de los países industrializados por sus productos de exportación, con la consecuente presión sobre las balanzas de pagos de países atrasados.

La protección puede mejorar sus condiciones comerciales provocando la reducción en el precio de las mercancías importadas como consecuencia de la reducción de su demanda y puede también utilizarse como un medio para distribuir la limitada oferta de divisas.

Protección arancelaria: La protección arancelaria o aduanera es un argumento conocido desde hace mucho tiempo, para imponer gravámenes a la importación; de acuerdo con este argumento, la protección arancelaria es una medida de política económica necesaria para los países subdesarrollados, porque el estado incipiente del desarrollo industrial implica que las industrias nuevas no nacen con la capacidad de competir con

las industrias extranjeras y por lo tanto hay que protegerlas. Por supuesto que esta incapacidad se debe a ineficiencias propias de las plantas, pero más que a ello, a las ineficiencias del sistema económico en general, debido a tecnología inadecuada, a baja productividad de la mano de obra, a deficiencias en infraestructura o capital social básico, al bajo poder de compra de la comunidad, a la ausencia de mercado de capitales, al alto costo del crédito, a la comercialización ineficiente, etc. La corriente proteccionista, que estaba siendo relegada a un segundo plano por el librecambismo, ha sido revalorizada en los últimos años por las corrientes desarrollistas e integracionistas propenden a incrementar el precio de las mercancías extranjeras o importadas induciendo al consumidor a comprar los productos nacionales.

Protección Efectiva: En su expresión sencilla, la protección efectiva se mide por el incremento relativo que esta ocasiona en el valor agregado de la industria protegida. En otras palabras , es la relación porcentual entre el subsidio implícito en la protección y el valor agregado sin protección.

Proteccionismo: Por proteccionismo debe entenderse al conjunto de medidas de política económica tendientes a propiciar un desarrollo industrial en concordancia con los objetivos y metas de la política de desarrollo económico.

A N E X O S



ANEXO 1

Protección Nominal y Protección Efectiva

El sistema de incentivos industriales en El Salvador antes de 1989 estaba compuesto por un sistema arancelario de tasas bajas para insumos y tasas altas para productos terminados, prohibiciones a las importaciones, controles de precios, depósitos previos a las importaciones y otras restricciones no arancelarias que tenían como objeto fundamental proteger a determinadas industrias nacionales. El resultado de este sistema es que los precios domésticos de los artículos importados (o sus sustitutos nacionales) eran mayores a los precios CIF en un porcentaje determinado por este conjunto de instrumentos. El coeficiente de protección nominal (CPN) es la razón entre los precios domésticos de los productos en el mercado interno (precios privados) y los precios CIF de importación (precios económicos). Por ende el CPN refleja el grado de protección nominal que tiene la industria en la venta de sus productos.

La protección que goza el productor nacional se compone de dos partes:

- 1) El aumento de precios que percibe sobre el producto que vende, a consecuencia de la protección nominal del producto.
- 2) El costo que paga sobre los insumos, como consecuencia de los aranceles a que estos están sujetos. El resultado neto que se obtiene a partir de la combinación de estos dos elementos,

referido el valor agregado del producto transformado se denomina "Coeficiente de Protección Efectiva" (CPE). El CPE no mide la protección a producto final, sino más bien la protección al valor agregado por la transformación del producto. Para calcular el CPE se requiere entonces tomar en cuenta además de la protección al producto terminado, los aranceles a los insumos y la estructura de producción. Para mayor claridad veáse el siguiente ejemplo:

Si el valor CIF de importación de un producto es: \$100.00 y el arancel sobre ese producto terminado es (35%): \$ 35.00 entonces, el valor del producto terminado importado es \$135.00 Si no hubieran otras restricciones al comercio, el coeficiente de protección nominal (CPN) de este producto sería de un 35%, ahora bien si el valor de ese mismo producto fabricado en el país es \$100.00 de los cuales su estructura de producción es la siguiente:

Valor agregado nacional (40%):	\$40.00
Componente de insumos importados (60%) :	\$60.00
y si el arancel sobre los insumos importados es 5% :	\$ 3.00
entonces el valor de los insumos importados es :	\$63.00
Como el valor del producto final importado es :	\$135.00
y el valor de los insumos importados es :	\$63.00
entonces ahora el valor agregado resultante es :	\$72.00

Como antes de introducir los aranceles al producto terminado y a los insumos, el valor agregado nacional era de \$40.00,

quiere decir que introduciendo todas esas distorsiones el valor agregado se incrementó en \$32.00. El Coeficiente de Protección Efectiva (CPE) se obtiene dividiendo el incremento del valor agregado debido a la introducción de aranceles (\$32.00) entre el valor agregado real del producto (\$40.00) o sea $32/40 = 80\%$. Puede observarse claramente que la protección que beneficia al productor nacional no es la producción nominal del 35% sino la protección efectiva del 80%, pues ahora puede utilizar hasta \$72.00 en vez de \$40.00 para fabricar el producto, sin enfrentar la competencia externa. El beneficio de los \$32.00 adicionales del valor agregado se verán reflejados en ganancias anormales del empresario o en retribuciones a los factores de producción por encima de sus productividades (medidas a precios internacionales) ¹

¹/FUSADES, Boletín Económico y Social No.65 Abril de 1991

METODOLOGIA PARA EL CALCULO DE LA PROTECCION EFECTIVA

$$PE = \frac{VACT - VAST}{VAST}$$

VAST

PE= Tarifa efectiva o protección efectiva

VACT= Valor agregado con tarifas a insumos y productos

VAST= Valor agregado sin tarifas a insumos y productos

Lo anterior aplicado por unidad de producto es:

$$PE_j = \frac{T_j - \sum (a_{ij} \times t_{ij})}{1 - \sum a_{ij}}$$

donde:

PE_j= Tarifa efectiva al producto j

T_j = Tarifa al producto j

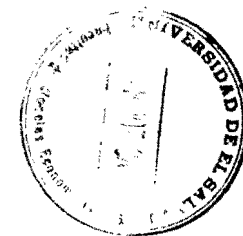
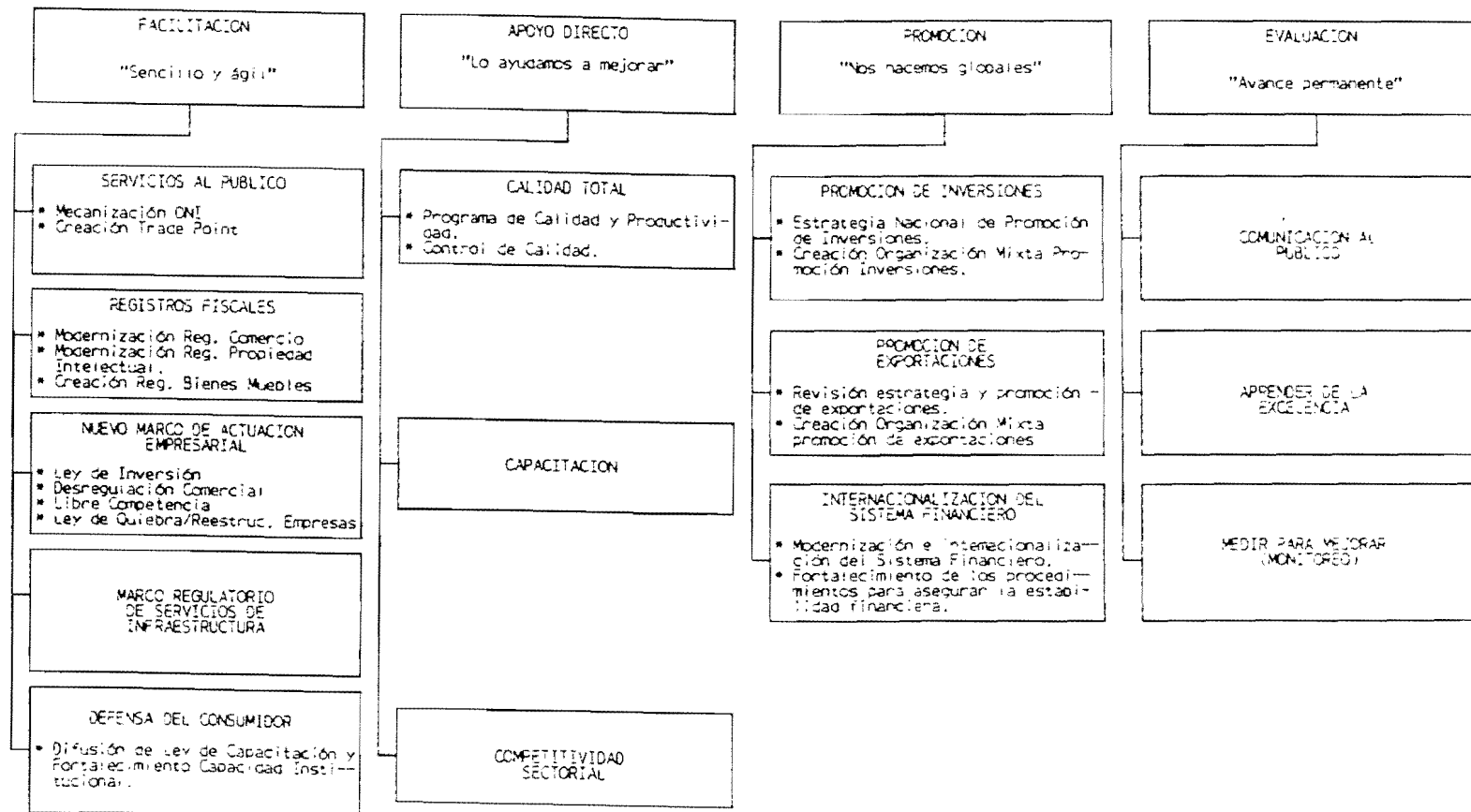
t_{ij}= Tarifa al insumo i utilizado en el producto j

a_{ij}= Cantidad de insumo i utilizada por unidad del producto

j= Estos son los coeficientes insumo producto en una situación sin tarifas y corresponde a los coeficientes calculados a partir de la matriz insumo producto de 1990.

La tasa efectiva de protección expresa el margen de éste sobre el valor agregado en el proceso productivo, más que sobre el precio del producto. Se define como el exceso porcentual del valor agregado interno respecto al valor agregado extranjero o del mercado mundial, exceso que se obtiene por la imposición

ORGANIGRAMA DE TRABAJO DEL PROGRAMA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD



CRONOLOGIA DEL PROCESO DE REFORMA ARANCELARIA

FECHA	INSTRUMENTO	MODIFICACION		CATEGORIAS
		PISO	TECHO	
Antes de Sept.89		0%	280%	veinticinco
Sept.89	Resolución Bim- nisterial No.224 Parte I y II	5%	50%	siete 5,10,20,25,30,35 y 50%
Dic.89	Decreto Legisla- tivo No. 383 (parte III)	5%	50%	seis (5,10,20,30,40 y 50%)
Abril 90	Resolución Bim- nisterial No.94 Parte I y II	5%	35%	seis 5,10,20,25 30 y 35
Abril 90	Decreto Legisla- tivo No.486 Parte III	Únicamente modifica cap.27 referente a combustibles y lubri- cantes,llevandolos en su mayoría a niveles del 5%		seis 5,10,20, 30,40 y 50%
Dic.90	Decreto Legisla- tivo No.647 Parte III	5%	35%	cinco 5,10,20 25 y 35%
Junio 91	Resolución Bim- nisterial No.155 Parte I y III	5%	30%	cinco 5,10,20 25 y 30%
Enero 92	Resolución Bim- nisterial No.421 Parte I y II	5%	20%	cuatro 5,10,20 y 30% 1/
Febrero 199	Resolución Bim- nisterial No.66	Sustitución del NAUCA II por el SAC		

1/ La categoría de 30% es únicamente para productos de cuero, textiles y confección

Fuente : Ministerio de Economía

ANEXO 4

¿ESTA SU EMPRESA AFILIADA A ALGUNA ASOCIACION O GREMIAL EMPRESARIAL?

Asociaciones o Gremiales	Total %	Sector Económico				Tamaño			
		Indus. %	Construc. %	Comerc. %	Servicios %	Gde. %	Med. %	Peq. %	Mic. %
Si	66.7	77.1	79.2	55.0	62.4	94.1	75.9	50.0	25.8
No	33.3	22.9	20.8	45.0	37.6	5.9	24.1	50.0	74.2
Total empresas	436	166	24	129	117	153	108	82	93

¿A CUALES ASOCIACIONES O GREMIALES EMPRESARIALES ESTA AFILIADA SU EMPRESA?

Asociaciones o Gremiales	Total %	Sector Económico				Tamaño			
		Indus. %	Construc. %	Comerc. %	Servicios %	Gde. %	Med. %	Peq. %	Mic. %
Cámara de Comercio	66.0	66.4	42.1	84.5	53.4	74.3	65.9	58.5	29.2
ASI	41.2	70.3	21.1	22.5	13.7	61.8	26.8	7.3	25.0
Asoc. específicas de cada gremio	24.1	18.8	0.0	16.9	46.6	26.4	19.5	17.1	37.5
ANEP	19.6	25.8	10.5	25.4	5.5	33.3	7.3	0.0	12.5
COEXPORT	13.1	26.6	5.3	2.8	1.4	19.4	11.0	0.0	4.2
Cámara Americana de Comercio	9.6	13.3	0.0	11.3	4.1	16.0	1.2	2.4	12.5
CASALCO	9.6	4.7	100.0	1.4	2.7	12.5	12.2	0.0	0.0
Asociaciones Cooperativas	8.6	5.5	0.0	7.0	17.8	1.4	8.5	19.5	33.3
Cámara Española de Comercio	3.1	3.9	0.0	5.6	0.0	4.2	3.7	0.0	0.0
ASIA	3.1	1.6	21.1	1.4	2.7	4.9	2.4	0.0	0.0
SCIS	2.7	1.6	0.0	7.0	1.4	0.0	4.9	7.3	4.2
AMPES	2.4	3.1	0.0	2.8	1.4	2.1	1.2	7.3	0.0
ABECAFE	2.1	3.1	0.0	2.8	0.0	1.4	4.9	0.0	0.0
Cámara Alemana de Comercio	1.7	1.6	5.3	2.8	0.0	3.5	0.0	0.0	0.0
UDES	1.0	0.0	0.0	1.4	2.7	0.0	1.2	4.9	0.0
Cámara Mexicana de Comercio	0.7	0.8	0.0	1.4	0.0	1.4	0.0	0.0	0.0
AMPYMES	0.3	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0
Otros	3.4	3.1	0.0	1.4	6.8	2.8	3.7	7.3	0.0
BASE: Empresas asociadas o agremiadas	291	128	19	71	73	144	82	41	24
Empresas no agremiadas	145	38	5	58	44	9	26	41	69
Total empresas	436	166	24	129	117	153	108	82	93

FUENTE: FUSADES, Encuesta Dinámica Empresarial, Segundo Trimestre de 1995.

ANEXO No. 5

**ANALIZAN ROL EMPRESARIAL EN LA DEMOCRACIA
TERMINO PROTECCIONISMO DICEN EMPRESARIOS**

Panorama Económico - La Prensa Gráfica

Viernes 19 de Julio de 1995

José Luis Henríquez

Redactor Panorama Económico



El Director Ejecutivo de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), Juan Héctor Vidal, aseguró que en el sistema democrático los sectores productivos deben ponerse de acuerdo con el Estado, para que este se modernice al mismo ritmo que se está pidiendo a la empresa privada.

En un seminario que analiza "El papel de los empresarios en la consolidación de la democracia en América Central", Vidal comentó que cuando no había competencia política (solo autoritarismo) tampoco había competencia económica.

En ese sentido, dijo que la empresa privada debe despojarse de sus intereses sectoriales y tiene que pensar en función de país, percatándose que modernizar el sector público requiere otros parámetros de competitividad.

Acá ya no es válido ejercer influencia en los círculos de decisión política para obtener protección arancelaria o de otra clase, sino que deben eliminarse los vicios del pasado, comentó.

"No tiene sentido seguir escudándose en los subsidios ni esperar que la ventaja competitiva la obtendremos con bajos salarios" dijo.

Siendo este el principal fenómeno que obligaba a pagar precios superiores por servicios mediocres, al mismo tiempo que mantenía una eterna pobreza en la región, analizó Vidal en un evento patrocinado por la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), en conjunto con el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) y la ANEP.

Democracia Trajo Reformas

En el mismo evento, el empresario nicaraguense Gabriel Solórzano, aseveró que la democracia es una obra de arte tan frágil y tan preciosa que hay que cuidarla muchísimo para que no se quiebre en ningún momento, pues es muy fácil irse a cualquier otra tendencia y es difícil protegerla.

En su opinión, cuando se abandonó el autoritarismo nació la primera reforma estructural centroamericana: la apertura económica, en donde los empresarios comenzaron a conocer qué era la verdadera competencia, y se obligó a transformar las empresas del esquema familiar a uno global.

Otra reforma estructural, dijo, ha sido la promoción de exportaciones que se ha visto con la proliferación de zonas francas, que desean competir con zonas francas asiáticas. Se promueven en el área las maquilas que generan mano de obra barata, pero es una generación de empleo que no puede llenar el Estado, por eso se acude a empresas extranjeras.

La última reforma estructural, es el saneamiento de las finanzas públicas; se está tomando más conciencia en la deuda externa y se realizan duros ajustes económicos.

En resumen, los economistas podrían hablar de buenos indicadores macroeconómicos ya que el PIB regional ha crecido 25 por ciento en los últimos cinco años, pero los sociólogos dirán que el costo social ha sido oneroso y que se ha retrocedido en equidad social, dijo Solórzano.

Solórzano señaló que los gobiernos están en un punto donde deben tomar una decisión: salvar el presente para tratar de tener una mejor vida hipotecando el futuro o invertir en educación y olvidarse de la salud de los ancianos e invertir en el largo plazo.

"Esta es una dura decisión: saber hacia donde vamos. Quien no crea que vamos a una competencia total, aún no se ha despertado ésta mañana" concluyó.

COEXPORT apoyaría cambios para 1996

Pedirán retrasar baja de aranceles

JOSÉ LUIS HENRÍQUEZ

Redactor de Panorama Económico

LOS exportadores salvadoreños podrían solicitar al Gobierno en los próximos días, que se retrase la segunda fase de la desgravación arancelaria, ya que el país todavía no está preparado para la apertura comercial a esos niveles, expresó la directora ejecutiva de la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT), Silvia Cuéllar.

Desde el principio del programa de desgravación arancelaria, la Corporación de Exportadores mostró reservas en la velocidad con que se ha programado bajar los impuestos a las importaciones, pues aseguran que se necesita un mayor análisis de los diferentes sectores para saber si el país está preparado para la apertura comercial.

"Pensamos que la desgravación no se hizo debidamente, y nosotros apoyaríamos que se detuviera un poco la baja de aranceles, cuya fase siguiente no debería realizarse en enero de 1996", dijo la Directora Ejecutiva de COEXPORT.

El calendario de desgravación supone que en enero de 1996, se bajarán los impuestos a los bienes terminados del 20% actual, al 15%, y las tarifas de las materias primas, actualmente en 5%, llegarían al 1%.

Agregó, que en este momento están



RETRASAR DESGRAVACION. Los exportadores analizan la posibilidad de solicitar al Gobierno que se modifique el programa de desgravación arancelaria, en su segunda fase para 1996, expresó Silvia Cuéllar.

en las consultas con diversas gremiales empresariales, quienes dictaminarían la pauta a seguir, para solicitar definitivamente que no se cumpla el programa de desgravación tal como

estaba expuesto.

"¿Por qué vamos a abrir nuestra economía, si nosotros mismos no sabemos cómo vamos a llegar a otros mercados? Diferente sería que viniera la competencia y compitiéramos en iguales condiciones", comentó.

Al consultar sobre cuáles gremiales apoyarían esta solicitud, Cuéllar dijo, que entre ellas están la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), y algunas gremiales de los sectores de metalmecánica, confección, calzado y similares.

Según explicó, la petición se presentaría al Gobierno en los próximos días, ya que la medida se aplicará en enero de 1996.

La Directora cuestionó la apertura de los otros mercados. Para el caso mencionó a Estados Unidos. "Nosotros vamos a dejar que entren productos norteamericanos con cero arancel, pero Estados Unidos sí tiene aranceles para nuestros productos", se quejó.

Añadió, que si vamos a competir debemos hacerlo bis a bis, para que nuestros productos también puedan entrar a otros mercados.

La representante de COEXPORT afirmó que también hay barreras no arancelarias, que son usualmente más peligrosas que el mismo arancel. "Si las barreras arancelarias persisten —dijo— por más cero arancel que se tenga, no pueden accesorarse nuevos mercados porque no se logran superar esas barreras".

Debe fortalecerse base productiva, señalan

¿Conviene demorar la desgravación?



Mirna Liévano de
Marques

JOSÉ LUIS HENRÍQUEZ
Redactor de Panorama
Económico

La segunda fase de la desgravación arancelaria no conviene atrasarla, sino que lo que debe hacerse es reducir la brecha arancelaria, entre el piso y el techo, ya que lo importante es dar señales claras que ayuden a reducir los costos de producción del país, que tienen gran incidencia en la competitividad, comentó la economista del año, Mirna Liévano de Marques.

El Salvador redujo los aranceles para los bienes de capital del 5% al 1% en abril, y dentro de los acuerdos del Consejo Superior Arancelario, compuesto por los ministros de Economía de Centro América, se realizaría una segunda fase de desgravación del 20% al 15% para bienes terminados y del 5% al 1% para materias primas a partir del 1 de enero de 1996.

Algunas asociaciones han expresado reservas con esta segunda fase y argumentan que el país aún no está prepara-

do para dar el otro paso, por lo que podrían solicitar al gobierno un aplazamiento en la aplicación de esta medida.

Mirna Liévano dijo, en un evento de economistas, que no era conveniente atrasar la segunda fase de la desgravación arancelaria, porque esto podría enviar señales negativas a los agentes económicos, pero instó a fortalecer la base productiva para ser más competitivos.

Agregó, que es notorio que la economía ha crecido más en el sector servicios y en el comercio, por lo que urgió a trabajar aquellos elementos que dan competitividad en el mediano y largo plazo, reduciendo los costos de todos los otros bienes que influyen en la producción, especialmente los servicios básicos, transporte, comunicaciones, agua.

La economista comentó, que si bien es cierto, que el sector exportador se ha quejado de la falta de competitividad, y ha sugerido que la forma más inmediata de obtenerla es por una modificación cambiaria (devaluación), probablemente esa competitividad se daría sólo en el cortísimo plazo, pero después se perdería.

Al ser consultada sobre el posible desmoronamiento de la estructura del Producto Interno Bruto (PIB), dijo que cuando se ve el comportamiento de las variables macroeconómicas, nuestra situación es muy confortable y holgada si la comparamos con el resto de Latinoamérica.

Aún hay diferencias sobre desgravación

Podrían negociarse aranceles

JOSÉ LLUIS HENRIQUEZ
Redactor de Panorama
Económico

EL sector empresarial aún no tiene una posición consensada con respecto a solicitar un retraso en la segunda fase de la desgravación arancelaria.

A principios de noviembre, voceros de la Corporación de Exportadores de El Salvador (CO-EXPORT), habían anunciado que apoyarían que se detuviera un poco la rebaja de aranceles propuesta por el Gobierno, asegurando que la solicitud podría ser imitada por la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), entre otras.

Sin embargo, al consultar sobre el tema, el director ejecutivo de ASI, Jorge Arriaza, expresó que los miembros de junta directiva han acordado no dar ninguna declaración con respecto a la baja de los aranceles.

Versiónes no confirmadas dan cuenta de una probable negociación con el Gobierno para modificar la siguiente fase en la desgravación de los aforos. El calendario indica rebajar los impuestos a los bienes terminados del actual 20 por ciento al 15 por ciento en enero; las materias primas pasarían del 5 al 1 por ciento.



Jorge Arriaza,

Por su parte, la Cámara desde hace meses tiene una firme posición con respecto a la desgravación arancelaria, argumentando que esta de acuerdo con una desgravación gradual "Estamos de acuerdo con que la desgravación arancelaria se lleve así como está planeada, y no estaríamos muy de acuerdo con que ésta sufra modificaciones", afirmó el director ejecutivo de la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, Francisco Castro Fuentes.

En su opinión, un nivel bastante aceptable para el sector comercial y el sector industrial, era fijar aranceles del cero y 15 por ciento.

El ministro de Hacienda, Manuel Enrique Hinds ha afirmado que en 1996 el GOES cumpliría sus metas arancelarias pero que, ante diversas peticiones para que la desgravación se realizara en forma gradual, esa opción podía discutirse.

El director ejecutivo de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), Juan Héctor Vidal, externó que la asociación no tenía una posición al respecto, porque a principios del año se había aceptado la reducción de aranceles, lo que estimularía en particular la actividad productiva agropecuaria.

"No tenemos una opinión al respecto porque oficialmente no nos han



Francisco Castro
Fuentes.

participado que se esté estudiando la medida", dijo.

Sin embargo comentó, que los elementos que formaban parte de la estrategia inicial no habían caminado al paso esperado, tales como privatización, reforma del Estado y otros ingredientes de la estrategia económica.

"Habría que ponderar si se llenan los requisitos para que la reducción de aranceles tenga efectos no previstos principalmente en un aumento desproporcionado de las importaciones", señaló.

Agregó, que lo importante era tener la capacidad de flexibilizar la política económica, porque la situación económica cambiaba había que ir ajustando.

Según Vidal, no se puede impulsar sólo la apertura sino que debe caminarse en otros frentes. Por ejemplo, ¿Por qué insistimos en la privatización? ¿No tiene que ver la desgravación arancelaria?

Reiteró, que al reducir aranceles la competencia internacional aumenta, y las empresas deben aumentar su productividad, pero deben disponer de los servicios críticos de energía y telecomunicaciones a precios razonables, disponiendo de una administración que facilite labores productivas.



Juan Héctor Vidal



Industriales de C.A. llegan a la Cumbre Pedirán detener baja de aranceles

NIOMARA DE OCHOA
Redactora de Panorama Económico

DIRIGENTES de las asociaciones y cámaras de industria de Centroamérica se reunirán este día, con los Presidentes del área que se encuentran en la cumbre en San Pedro Sula (Honduras), para solicitar se posponga la desgravación arancelaria para bienes terminados, prevista para el primero de enero.

Sin embargo, las diferentes asociaciones industriales aglutinadas en la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales de Centro América, FECAICA, manifiestan en su planteamiento que la reducción arancelaria para las materias primas e insumos debe hacerse "en forma inmediata para mejorar la competitividad" del sector.

Los dirigentes industriales se reunirán hoy a las 4:30 de la tarde, en el marco de la cumbre presidencial, que se realiza en San Pedro Sula. La delegación encabezada por el presidente de FECAICA y de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), Leonel Mejía.

Aunque los dirigentes empresariales no llevan una propuesta clara, como alternativa al calendario de reducción arancelaria propuesta por los presidentes de los países centroamericanos, pretenden que se realice en forma gradual a lo largo de 1996, de forma que en dos o tres años se llegue al 15 por ciento en impuesto a la importación de bienes terminados.

Según explicó el gerente general de la ASI, Jorge Arriaza, la solicitud de aplazamiento de la desgravación ha sido el resultado de consultas realizadas entre los miembros de las diferentes cámaras de industria de Centroamérica, quienes han considerado que "es inapropiado reducir el techo del 20 al 15 por ciento en estos momentos".

Los motivos dados por los empresarios, según manifestó Arriaza, son hechos como el lento avance en la modernización

del Estado, que genera un incremento en los costos de producción de los empresarios.

Dijo que, para que la desgravación arancelaria resulte positiva, también debe existir flexibilidad en el mercado laboral, para tener contrataciones por tiempos parciales y no como existe hasta el momento, en que las contrataciones se efectúan por días, generando más costos.

Los industriales centroamericanos consideran que la reducción del 20 al 15 por ciento está fuera de contexto en un mundo en el que existen subsidios, competencia desleal y no hay transparencia.

Modernización industrial

El gobierno salvadoreño propuso una segunda fase en la reducción arancelaria comprendería la disminución del 20 al 15 por ciento para los productos finales y de un 1 a 0 (cero) por ciento para las materias primas. A la iniciativa ya se adhirieron los países del área, pero lo harán según sus propios calendarios. El compromiso revelado en San Pedro es que los países harán la reducción hasta un techo máximo del 15% y un piso de 0%, a más tardar en el 2005.

Sin embargo, los industriales aseguran que es necesario retrasar la reducción para los bienes finales e implementar la disminución para las materias primas, a fin de poder dejar un margen en el cual, el sector industrial, pueda modernizarse.

Con la reducción arancelaria para la materia prima, el industrial tendrá la oportunidad de irse adaptando a la reducción para los bienes finales, agregó Arriaza.

Entre otros, el sector industrial pide a los gobiernos del área, mayor protección a la propiedad privada, estabilidad política y social, resolver las deficiencias en los servicios aduanales, control al comercio desleal, mayor inversión en infraestructura, ya que esto resta competitividad.



El gerente de la Asociación Salvadoreña de Industriales, Jorge Arriaza, confirmó que se pedirá una recalendarización para la reducción de los impuestos a las importaciones.

Los industriales centroamericanos aglutinados en FECAICA, pretenden reunirse ahora con los Presidentes citados a la Cumbre de San Pedro Sula, para solicitar se posponga la desgravación arancelaria en Centroamérica, tal como está programada.



Sugieren incluir propuesta en Cumbre Industriales piden aranceles de 20%

Redacción de Panorama Económico

LA Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA), presentó ayer a los presidentes de la región, un proyecto de "Agenda para la Modernización Industrial de Centroamérica", en donde solicitan de manera expresa que se mantengan los aranceles en un techo del 20%.

Los presidentes habían firmado un protocolo para realizar la segunda fase de desgravación arancelaria en 1996 (según la velocidad que cada nación estimara), pero se proponía llegar a un techo del 15 por ciento y un piso del 0 por ciento.

Sin embargo, los industriales pidieron a los mandatarios que el techo para los aranceles de los bienes de consumo final se mantengan en 20% y el piso sea del 0% para materias primas, insumos y maquinarias no producidos en Centroamérica.

Añadieron, que la segunda fase de desgravación arancelaria debía ser ejecutada gradualmente, porque si no se generaría un incremento en los costos de producción que les restaría competitividad ante las naciones extranjeras.

El documento reza en una de sus partes que "consideran inconveniente promover una mayor desgravación... en vista que hay elementos estructurales, ajenos al desempeño empresarial y a la eficiencia del proceso productivo, que impiden mejorar los niveles de competitividad de los productos manufactureros".

Por otra parte, consideran que debe avanzarse en áreas vitales como el mejoramiento de la administración aduanera y el establecimiento de controles para evitar el "dumping", el contrabando y las prácticas de comercio desleal.

Las propuestas de las asociaciones industriales de Centroamérica fue presentada en una carta firmada por Leonel Mejía, presidente de FECAICA y de la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI). Estaba previsto que una delegación de ese instituto se reuniera con los presidentes ayer.

La sugerencia de los industriales va incluida en una propuesta llamada "Agenda para la modernización industrial de Centroamérica". Es un documento que reúne proposiciones básicas para modernizar el sector con la ayuda de los gobiernos.

La agenda incluye un diagnóstico elaborado por técnicos centroamericanos vinculados con el sector industrial, y patrocinado

por la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

El documento de FECAICA dirigido a los presidentes, dice que debe simplificarse el área administrativa de la región, creando el marco jurídico y operativo que contrarreste la incertidumbre entre los inversionistas causada por la ausencia de normas claras y uniformes con respecto a la inversión extranjera.

Los industriales piden que en la región se propicien condiciones indispensables para crear un clima de inversión, pero asimismo que se propicie mayor equidad en lo que concierne a factores claves para el desarrollo productivo, tales como gravámenes arancelarios, tasas de interés, costo de los servicios públicos y estructura tributaria.

Además, solicitaron respaldo técnico y político para implementar la Agenda, proponiendo que ésta sea parte integral de la futura política regional, por lo que rogaron que el documento fuera incluido en la Declaración Presidencial de la Cumbre, para conferirle la prioridad necesaria.

Las fuentes resaltaron, que ésta es la primera vez que el sector industrial regional, en coordinación con Naciones Unidas preparan un proyecto que podría ser un plan piloto para adaptarse a otros bloques de países en desarrollo como las naciones africanas.

El documento, presentado en el marco de la XVII Cumbre de Presidentes Centroamericanos, de San Pedro Sula, Honduras, pide el respaldo necesario para implementar la "Agenda para la modernización industrial en Centroamérica".

FECAICA propuso que sea parte integral de la política centroamericana para los próximos años, por lo que se pidió fuera incluida en la declaración presidencial de la Cumbre.



Leonel Mejía,
Presidente de la ASI.



FECAICA y ASI afirman será en junio Retrasan baja de los aranceles

JOSE LUIS HENRÍQUEZ
Redactor de Panorama Económico

EL máximo representante de los industriales de Centroamérica aseguró ayer, que el techo arancelario para los productos terminados pasará del 20 al 15 por ciento hasta el mes de junio en los países que así lo deseen, después de que la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Centroamericana (SIECA), entregue a los gobernantes de la región un estudio sobre los efectos de la desgravación.

El presidente de la Federación de Cámaras de Comercio y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA), Leonel Mejía, dijo que la asociación solicitó a los presidentes del área, en la cumbre de San Pedro Sula, que se mantengan los aranceles en 20 por ciento para productos terminados y cero por ciento para materias primas.

Según externó Mejía, mientras no se cumpla la parte que corresponde cumplir a los gobiernos centroamericanos, de disminuir los costos de producción y modernizar el Estado para facilitar la labor empresarial, los industriales elevarán su petición de mantener los aranceles al 20 por ciento.

Agregó, que si bien la decisión es del gobierno, ellos están pensando como países y no como sector empresarial.

El presidente de FECAICA aseguró que el ministro de Economía de Honduras, Dolmer Urbizo Pantín, habría expresado a los industriales que, los aranceles de los productos terminados iban bajar a partir del 1o. de junio sólo en aquellos países que lo consideraran oportuno.

Además, dijo Mejía, en abril la SIECA, preparará un estudio sobre las repercusiones económicas y sociales que implicaba la baja de aranceles del 20 al 15 %, y que en base a ese estudio cada gobierno tomaría la resolución más conveniente para su país.

Añadió, que según un acuerdo de los ministros de Economía, una vez que los países tuvieran aranceles del 15 por ciento, para bajarlo se necesitaría la conformidad de los demás países, o sea que ya no sería una decisión unilateral sino consensada.

A los gobiernos les corresponde mejorar la infraestructura, la modernización industrial, la flexibilización de los códigos laborales, y las privatizaciones, expresaron.



El presidente de FECAICA y ASI, Leonel Mejía, afirmó ayer que, mientras los gobiernos del área no cumplan con su compromiso de disminuir los costos de producción, los industriales elevarán su petición de mantener los aranceles.

Por otra parte, Mejía señaló, que si llegamos al 15 por ciento para productos terminados y arancel cero para materias primas, el impacto en la recaudación de impuestos para El Salvador rondaría los 953 millones de colones; sin embargo, aseveró, una mayor eficiencia puede compensar ese sacrificio fiscal por 524 millones.

Al consultársele sobre rumores de un aumento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) para 1996, respondió, que no se veía en el presupuesto salvadoreño un aumento del IVA, y que la idea del GOES era aumentar la base tributaria.

¿Qué bloque comercial es prioritario?

Piden claridad en política comercial

JOSÉ LUIS HENRÍQUEZ

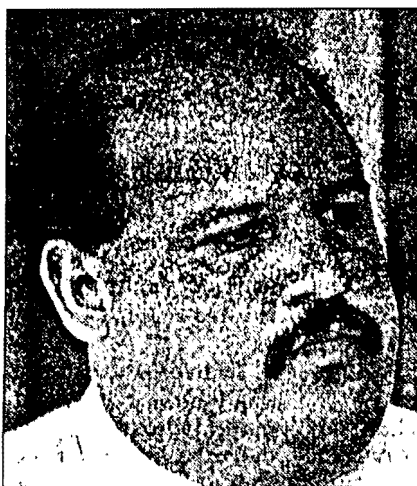
Redacción de Panorama Económico

Los países de Centro América deben tener una estrategia de política comercial definida para poder integrarse a cualquiera de los grandes bloques económicos, comentó el secretario adjunto de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA), Jorge Arriaza.

El dirigente expresó que otros países tienen bien definida su política comercial de negociaciones con otros bloques económicos. Por ejemplo dijo, "hemos visto como el Mercosur se integró a la Unión Europea; además, hay países, como Chile, con estrategias definidas de comercio para integrarse al NAFTA (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, por sus siglas en inglés); y otros ven al sudeste asiático".

En ese sentido, agregó, Centroamérica debe poseer una política clara acerca de los bloques en los cuales vamos a insertarnos. "Hay que saber si será con el NAFTA o con el Mercosur, o si lo vamos a hacer como país o como bloque", dijo.

Los industriales de la región, aseguró, trabajan en una agenda que



Jorge Arriaza, secretario adjunto de FECAICA

Los países centroamericanos deben poseer políticas claras acerca de los bloques con los cuales se quiere negociar, dijeron los representantes de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA).

además de los aranceles, habla de la modernización del parque industrial, de nueva tecnología y de políticas comerciales claras (que orienten hacia donde vamos).

Por otra parte, continuó, el Estado debe poner su parte en el mejoramiento de la infraestructura y el reto del ministerio de Economía será llevarla a cabo exitosamente.

La Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), externó, que debido que el crecimiento del sector industrial fue sumamente mínimo en 1995, esperan que 1996 "arrancara" con una acordada política de desarrollo industrial, por lo cual FECAICA estaba por presentar un documento a los gobiernos regionales.

El estudio será presentado a los diferentes ministros de Economía en la próxima reunión de FECAICA que será realizada en enero en San Salvador.

FECAICA conjuntamente con la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), CEPAL y la SIECA, trabajan en una propuesta o "agenda para la modernización industrial", que será presentada a los ministros de Economía de la región en enero de 1996.

Ministros Economía C.A. acuerdan bajar aranceles

Redacción de EDH

En una reunión previa a la XVII Cumbre de Presidentes Centroamericanos, los Ministros de Economía de la región aprobaron ayer el Tercer Protocolo al convenio de régimen arancelario aduanero centroamericano, que permitiría bajar los aranceles de la región hasta un 0%.

De acuerdo con Fernando García, Ministro de Economía de Honduras, el Protocolo autoriza a los ministros para que posteriormente se negocien los aranceles hasta un cero por ciento con otro grupo de países.

"Se consideró fijar como objetivo inmediato en política arancelaria un nivel de un cero por ciento para materias primas y un 15% para productos terminados", afirmó García.

El acuerdo del Consejo Arancelario Centroamericano daría mayor fuerza al programa de desgravación del gobierno salvadoreño y dificultaría la labor de convencimiento que la Asociación Salvadoreña de Industriales pretendía realizar en busca de un aplazamiento del calendario propuesto por el gobierno.

Según las fuentes, cada país deberá iniciar la desgravación de sus aranceles a partir del próximo año, con el compromiso de llevarlos a un techo máximo de 15% y un piso mínimo de 0% antes del año 2,005.

Sin embargo, el acuerdo autoriza a los países de la región para que "discre-

cionalmente y de conformidad a sus circunstancias" puedan modificar el arancel centroamericano.

Según el ministro hondureño esto permitirá generar mayor competencia a nivel internacional y traerá mayores beneficios a los consumidores del Istmo.

Aprueban reglamento

Asimismo se aprobó un reglamento de prácticas de comercio entre Centroamérica y terceros países. El reglamento permitirá que el comercio sea más transparente y que los empresarios e inversionistas realicen con mayor tranquilidad sus negociaciones, informó García.

García dijo sentirse muy satisfecho por el comercio en la región ya que si en 1990 se registró un intercambio comercial a un nivel de 600 millones, en la actualidad es de más de mil 500 millones de dólares.

A la vez, García señaló que se ha realizado un programa para eliminar los obstáculos al comercio que podría entrar en vigencia el próximo año. Indicó que este año se aprobó el reglamento sobre el origen de mercancías.

Los ministros también trabajaron en dos normas: la norma para salvaguardar y medidas de emergencia y procedimientos para resolver controversias.

Prioridad será seguridad ciudadana

Entre los arreglos de última hora y to-

rrenciales lluvias los Ministros de Economía y de Relaciones Exteriores se reunieron en San Pedro Sula y así acordar los detalles para la Cumbre a efectuarse del 13 al 15 de diciembre.

A juicio del Ministro de Economía de Costa Rica, Marco Antonio Vargas, la seguridad ciudadana será una de las prioridades.

Sin embargo, al ser cuestionado sobre las objeciones de Costa Rica y Panamá para firmar un Tratado de Seguridad Democrática el Ministro de Economía no quiso entrar en detalles al respecto.

Los Ministros de Economía también dieron a conocer un informe de visitas a los puestos fronterizos que realizan técnicos de los países de la región.

Las visitas a las fronteras tienen como propósito determinar los problemas en cuanto al comercio y avances en la reducción del sistema arancelario centroamericano y su adecuación a las normas arancelarias en el marco de la Organización Mundial de Comercio. Los Ministros de Economía señalaron que se ha planeado fortalecer los lazos comerciales ya que la región tiene un nivel de importancia en el mercado internacional.

A la reunión asistieron, por El Salvador, Eduardo Zablah; de Honduras, Fernando García; de Guatemala, Erick Mesa; de Nicaragua, Pablo Pereira; de Costa Rica, Marco Antonio Vargas, y del SIECA, Haroldo Rodas, secretario general. •

Extraña a exportadores cambio en programa de desgravación

MARVIN PORTILLO

Redacción, Economía y Negocios.

El gremio de exportadores se mostró extrañado ante lo que parece ser un cambio de última hora en el programa de desgravación de aranceles anunciado el jueves por el Ministro de Economía, Eduardo Zablah.

Fuentes de la Corporación de Exportadores (COEXPORT) afirmaron que en una reunión a la que fueron convocados el 14 de diciembre por el Director de Política Comercial del Ministerio de Economía, Lic. Eduardo Ayala, se les informó que a partir del 1 de enero de 1996 los aranceles de las materias primas bajarían del 5% al 0%, lo cual no corresponde al anuncio hecho cinco días después por el Ministro Zablah.

El jueves anterior el Ministro Zablah anunció que los aranceles a las materias primas, lo mismo que los de los bienes terminados, comenzarían a ser reducidos a partir del 31 de julio de 1996, lo

cual, según la fuente, contradice lo informado por el Director de Política Comercial, quien aseguró que los impuestos a las materias primas serían reducidos el 1 de enero.

El nuevo programa de desgravación arancelaria fue acordado en Honduras hace una semana por los Ministros de Economía de Centroamérica, quienes en una reunión previa a la XVII Cumbre de Presidentes Centroamericanos, aprobaron un Protocolo de Modificación Arancelaria.

La fuente agregó que en la misma reunión del 14 de diciembre, los exportadores fueron informados que para que la reducción de los aranceles a las materias primas se realizara, el Protocolo de Modificación Arancelaria firmado por los ministros del área debía ser ratificado por las asambleas legislativas o congresos de por lo menos tres países centroamericanos.

"También se nos explica que debido a la posición de Guatemala en la reunión

del 4 y 5 de diciembre, no se logró consenso para ampliar el listado de materias primas que serían desgravadas al 1%, lo cual afecta al sector productivo", dijo la vocero de COEXPORT.

Agregó que ante la falta de consenso en ese punto, El Salvador decidió reducir unilateralmente los aranceles a las materias primas ubicadas en el listado de excepción de productos con 5% de arancel.

En cuanto a los productos terminados, se dijo que los que tuvieran 20% de arancel serían reducidos a partir del 1 de junio de 1996.

"Supuestamente, durante el período entre enero y junio se trabajaría en el análisis de insumos con 10% y 15% de arancel, a efecto de reducir el arancel a aquellos bienes que no son producidos en Centroamérica", agregó la fuente.

"El cambio nos sorprende, pero esperamos que todos los exportadores tomen nota del mismo", concluyó la fuente. •



Faltan calendarios

Desgravación arancelaria sin definirse

CRISTIAN MENDIVAR
Redactor de El Financiero

SOLO Nicaragua y Costa Rica acompañan a El Salvador, por el momento, en la reducción de aranceles a la importación de bienes terminados y materias primas, según informaron los ministros de Economía del área centroamericana.

Los titulares de Economía de la región se reunieron en esta capital, junto a los cancilleres regionales, para adoptar una posición única en las negociaciones con México respecto a buscar un posible ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

En El Salvador, la siguiente desgravación arranca en julio, tanto para materias primas, que bajara del uno al cero por ciento en julio; como para productos terminados, que bajará gradualmente desde un 20 por ciento en julio, a un 15 por ciento en noviembre.

De acuerdo al ministro de Economía de Nicaragua, Pablo Pereira, su país ya desgravó al cero por ciento los bienes de capital, mientras que las materias primas bajarán al cero por ciento durante el primer trimestre de 1996.

Respecto a los bienes terminados, el ministro Pereira dijo que aún no tenían un calendario, y que se encontraban estudiándolo.

El titular de Economía de Costa Rica, Marco Vargas, aseguró que esa nación desgravó en enero la entrada

de bienes de capital de un cinco a un tres por ciento; en igual porcentaje se reducirá la importación de materias primas, que se desgrava en junio de 1996; mientras, los bienes terminados reducirán sus aranceles del 20 al 18 por ciento en diciembre de este año.

El ministro Vargas reveló que durante 1997 y 1998 los impuestos a la importación se reducirán gradualmente, hasta que a principios de 1999 se armonicen con el resto de la región.

El funcionario costarricense indicó también que la celeridad de este calendario dependerá que su país alcance las metas de política fiscal que se ha trazado el gobierno de José Figueres para reactivar la economía del país.

Entre estas políticas figuran la reducción del déficit fiscal y el control de la inflación, que ha disparado continuamente los precios.

Honduras y Guatemala aún no han definido un calen-

Calendario de desgravación

	Guatemala	Honduras	El Salvador	Nicaragua	Costa Rica.*
Bienes terminados.	No hay calendario	No hay calendario	15 % (noviembre 96)	No hay calendario	18 % (Dic.96)
Bienes de capital.	No hay calendario	No hay calendario	0 % (julio 96)	0 % (enero 96)	3 % (enero 96)
Materias primas	No hay calendario	No hay calendario	0 % (noviembre 96)	0 % (primer semestre 96)	3 % (junio 96)

* Costa Rica armonizara sus aranceles con el resto de Centroamérica (15 % para bienes terminados, cero por ciento para bienes de capital y materias primas) hasta principios de 1999.

FUENTE: ministros de Economía de América Central y FUSADES.

dario, según informaron sus respectivos responsables en materia económica. El ministro guatemalteco, Mauricio Wurnser, dijo que la administración del presidente Alvaro Arzú aún estaba estudiando un calendario y que lo daría a conocer en las próximas dos semanas. El titular hondureño, Fernando García, dijo que sería durante el primer semestre de 1996 que el gobierno del presidente Carlos Reina elaboraría el plan de desgravación correspondiente.





ASI pide retrasar próxima fase

Nueva propuesta arancelaria

JOSE LUIS HENRIQUEZ

Redactor de Panorama Económico

A cuatro meses de ejecutar la segunda fase de desgravación arancelaria, la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI), propuso ayer al Gobierno esperar al resto de países centroamericanos para realizar la baja de gravámenes en forma simultánea.

Inicialmente, la segunda fase estaba programada para enero de 1996, pero a petición de los industriales de Centroamérica, los ministros regionales acordaron en diciembre, esperar hasta julio para echar a andar sus respectivas programaciones, según las posibilidades de cada país. El Salvador se comprometió a desarrollar la siguiente fase en julio próximo.

Si el país decide bajar los impuestos a las importaciones a partir de julio, el gerente general de la ASI, Jorge Arriaza, externó que aceptarían la decisión gubernamental, pero opinó que sería mejor un acuerdo regional para que la desgravación fuera simultánea.

Agregó que desgravaciones unilaterales creaban desventajas para la industria: por ejemplo, dijo, si acá se bajan aranceles al 15 por ciento en importaciones de un producto, y en Guatemala pagan 20 por ciento, habría menos opor-

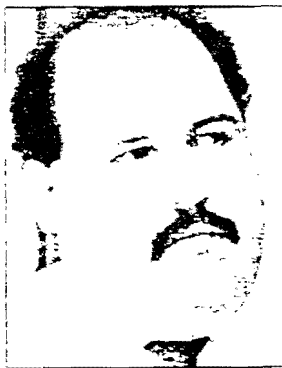
tunidades de competir porque estarían 5 por ciento más protegidos.

Además, se podía prestar a problemas binacionales como las triangulaciones, pues productos que entren al 15 por ciento podrían ser trasladados a otro país con cero arancel, y crearía fricciones entre los gobiernos con medidas de reciprocidad.

Dijo que también las barreras no arancelarias influirían, pues existen productos con aranceles bajos, pero con restricciones de otro tipo que no permiten su ingreso con homogeneidad.

Según Arriaza, esta petición forma parte de el documento final de la Agenda para la Modernización Industrial de Centroamérica, que será presentada por la Federación de Cámaras de Industria de Centro América (FECAICA), al presidente de la república, Armando Calderón Sol, el viernes 22 de febrero.

El documento, según los industriales, reúne las características para convertirse en un plan de desarrollo de la industria, y su objetivo es promover el crecimiento



Jorge Arriaza,
gerente de la ASI.

sostenible de la capacidad productiva regional.

"Esta agenda fortalece la idea de las negociaciones en bloques, cambia el rumbo de la desgravación en el aspecto de abrirse unilateralmente y forma parte de las políticas sectoriales que queremos impulsar", señaló.

En esencia, el documento de FECAICA, distingue 3 principios:

1o. Continuidad de apoyo a la industria pero con pragmatismo. No basta insistir en la apertura comercial,

hay que ser realista los mercados todavía son imperfectos y hay obstáculos al libre comercio. "Los aranceles no se regalan a terceros países sino que se negocian, no hay que abrir la economía sin reciprocidad (simultáneamente)", resumió Arriaza.

2o. Intervención del Estado con participación privada. El Estado debe intervenir modernizando la infraestructura y las telecomunicaciones, así como generar el marco legal para la competitividad. Por ejemplo, reformas fiscales que premien las inversiones de capital. Y comercialmente leyes que permitan mayor trans-

parencia como la Ley de Libre Competencia.

3o. Cooperación simultánea entre gobierno y sector privado. Algunas naciones han querido avanzar más rápido que otras o no han querido negociar como bloque y Centroamérica no puede avanzar si no es conjuntamente.

Desgravación hasta en Diciembre
COEXPORT SATISFECHA POR MODIFICACION ARANCELARIA
Suplemento el Financiero
El Diario de Hoy-Martes 4 de Junio de 1996
Cristina Menjivar-Redactor de Panorama Económico

La Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT), calificó ayer de muy bueno el anuncio de la Presidencia de la República de llevar la desgravación arancelaria hasta Diciembre, aunque consideró que habría dado muchas facilidades al sector exportador, ponerla en práctica desde este mes, consideró la directora ejecutiva de COEXPORT, Silvia Cuéllar. La reacción siguió al anuncio hecho por el Presidente Armando Calderón durante la conmemoración de su segundo año de gobierno, el pasado 10. de Junio, de retrasar la desgravación arancelaria para los bienes de consumo y llevar hasta Diciembre el arancel cero que se aplicará a los bienes de capital e insumos.

Silvia Cuéllar también destacó que el retraso anunciado por Calderón pone al país "a tono" con el resto de la región centroamericana, pues "no podemos bajar aranceles si el resto de la región no lo hace", resumió.

Al momento, Guatemala, Honduras y Nicaragua no han oficializado un calendario de desgravación arancelaria, aunque sus respectivos gobiernos aseguran que están en ese proceso. Sólo Costa Rica y El Salvador han confirmado tenerlo definido.

Cuéllar definió como "muy buena" la confirmación de la baja de aranceles porque "el país no posee materias primas, por lo que hay que importarlas", lo que redundará en altos costos para el producto, dependiendo del rubro que se importe.

La directora ejecutiva detalló que la reconsideración del calendario para bienes de consumo estaría motivada por las preocupaciones del sector industrial en el tema.

"Ellos aún deben prepararse y necesitan de un tiempo prudencial para ello; si se abre (la importación), aunque es bueno, los (empresarios) de afuera vendrán y tendremos dificultad para competir en las mismas condiciones" señaló la ejecutiva.

"No se puede continuar bajando los aranceles, exponiendo más a las empresas locales a la apertura de mercados si el gobierno no se moderniza, dotando de infraestructura adecuada a sectores como telecomunicaciones, distribución de energía, puertos y aeropuertos" dijo en su oportunidad el presidente de la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) Roberto Vilanova.



PANORAMA ECONÓMICO

Materias primas del 5% al 3%

Ahora bajan más los aranceles



El ministro de Economía, Eduardo Zablan, dijo que la próxima reducción se llevara a cabo el 10. de diciembre, cuando bajen a cero los aranceles para materias primas y bienes de capital.

CRISTIAN MEJUNAR
Redactor de Panorama Económico

Los aranceles para la importación de materias primas se reducen del 5 al tres por ciento desde este día 10. de agosto, para luego llegar al cero por ciento en diciembre, de acuerdo con el nuevo calendario de desgravación anunciado el pasado 26 de junio, dijo ayer el ministro de Economía, Eduardo Zablan.

La medida redundará en la rebaja de costos de producción para los empresarios locales, aunque a costa de una reducción de los ingresos fiscales por impuestos de importación, dineros que se espera recuperar con el aumento de la actividad económica a raíz de la desarancelización, señaló el funcionario.

Zablan detalló que a partir de esta fecha, mil 500 partidas arancelarias de materias primas bajarán sus impuestos de importación al 3 por ciento, que unidas a los bienes de capital, que tienen arancel del uno por ciento, elevan a más del 50 por ciento la to-

Calendario de desgravación de aranceles

	10/8/96	10/9/96	10/10/96	10/11/96	10/12/96	10/1/97	10/2/97	10/3/97
► Bienes de capital	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
► Materia prima	5%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
► Bienes intermedios	10%	10%	10%	9%	8%	7%	6%	5%
► Bienes intermedios	15%	15%	15%	14%	13%	12%	11%	10%
► Bienes finales	20%	20%	20%	19%	18%	17%	16%	15%

talidad del universo arancelario camuro al cero por ciento de arancel.

"El próximo salto será el primero de diciembre, cuando bajemos (aranceles) del tres (por ciento) al uno (por ciento) y si para entonces, centroamericanamente podemos, será al cero", dijo el Ministro.

El calendario oficial de desgravación prevé el cero por ciento de aranceles para bienes de capital y materias primas desde el próximo 10. de diciembre.

Zablan precisó que si bien la baja de aranceles reducirá los costos de importación para los productores nacionales, habrá una disminución nominal en los ingresos fiscales que se espera compensar con el aumento de la actividad productiva que se genere con la medida.

"Debería estar hablando de entre 150 millones y 200 millones de colones al año del sacrificio fiscal del Gobierno, como solo lo haremos durante cinco meses, será el equivalente", expresó sin detallar cifras finales.

Industriales de C.A. insisten en petición

Piden retrasar desgravación arancelaria

José Luis Henríquez

REDACTOR DE PANORAMA ECONOMICO



La Federación de Cámaras de la Industria y Comercio de Centroamérica (FECAICA) solicitó ayer al Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional Centroamericano (COMRIE-DRE), que reconsideren la disminu-

ción de aranceles del 20 al 15 por ciento pues la misma no es adecuada, mientras no se resuelvan los problemas originados por los déficits fiscales y otros surgidos por la actual estructura del comercio exterior.

A principios de año los industriales del área presentaron al Consejo de Ministros la "Agenda para la Modernización Industrial", misma que contenía recomendaciones en el tema arancelario. En mayo los funcionarios aprobaron dicho documento y se tomó la decisión de fijar un techo arancelario del cero por ciento para las materias primas, y autorizaron a los gobiernos a que desgravaran los bienes de capital del 20 al 15 por ciento.

Este dictamen no era una obligación pues cada país la aplicaría según lo creyera conveniente. Hasta ahora sólo El Salvador ha iniciado un proceso de desgravación acelerada.

El secretario general de la FECAICA, Carlos Enrique Rivera, aclaró que no es que los industriales estén o no de acuerdo con cifras determinadas, puesto que lo único que se está pidiendo es que los ministros de Economía hagan un análisis de las incidencias que tendrá la desgravación arancelaria en las naciones del área.

"Los señores ministros encargaron a la Secretaría Permanente del Tratado de Integración Económica Centroamericana (SIECA), que estudiara el impacto que generará desgravar los aranceles, pero creemos que ese análisis aún no ha sido concluido", dijo.

Añadió que la calendarización de desgravación debe adecuarse a la realidad regional de manera que no hayan más efectos negativos en la industria. Además, comentó que ellos como empresarios están a favor del desarrollo regional, pero debe buscarse la forma lógica de lograr que estos países se sitúen en condiciones competitivas para mejorar el comercio exterior.

"Creemos que la desgravación es un componente importante en la modernización y reconversión industrial,



PIDEN RETRASAR DESGRAVACION. Los industriales centroamericanos pidieron a los ministros de Economía que se reúnen en San Salvador, que modifiquen el calendario de desgravación arancelaria, para que no se sigan deteriorando las diferentes industrias.

pero no es el único. Si se está adelantando en un factor habría que esperar que otros elementos caminen al mismo ritmo", externó Rivera.

En ese sentido, se debe reconsiderar la oportunidad de disminuir el arancel del 20 al 15 por ciento, pues hay circunstancias como la agravación de los déficits fiscales

*Los industriales de Centroamérica
externaron que aún no se ha
evaluado totalmente el impacto que
tendrá la desgravación arancelaria,
por lo que solicitaron que se
unifique el calendario.*

y otros problemas relacionados con el comercio exterior que se han acentuado.

"Debe analizarse la posibilidad de que los calendarios de desgravación se unifiquen en Centroamérica, sobre todo en Guatemala y El Salvador, que están hablando de una futura Unión Aduanera, dijo

Agregó que en este punto hace falta reestructurar los aspectos fiscales, modernizar la infraestructura en los puertos y aeropuertos, aspectos de competencia desleal de terceros países, adecuar las tarifas fiscales y de energía eléctrica, y armonizar las políticas macroeconómicas que están pendientes en los programas de ajuste estructural.

El secretario general de la FECAICA, puntualizó que en el planteamiento hecho a los ministros se les indica cuáles son las funciones del arancel y la función puramente protectora, así como la función compensatoria y de política comercial externa, la eficiencia y la función fiscal.

El ministro de Economía de El Salvador, Eduardo Zablah, externó que cuando FECAICA entregó la Agenda para la Modernización, los ministros intercambiaron puntos de vista con los industriales, en donde se les pidió información adicional dentro de los lineamientos que el documento contenía para poderlo complementar.

Aseguró que el mismo será incorporado en la reunión de ministros y posteriormente se darán las respuestas apropiadas. "En el caso de El Salvador ya se tiene un programa de desgravación con los sectores industrial y comercial, el cual fue dado a conocer públicamente y está acordado por escrito", concluyó.

EXAMINAN DESGRAVACION EN LA REGION

Suplemento Economía/Negocios

El Diario de Hoy-Lunes 25 de Noviembre de 1996

Guatemala, ACAN-EFE

El Consejo de Ministros responsables de la Integración Económica y el Desarrollo Regional de Centroamérica revisan en Guatemala el avance de la desgravación arancelaria que persigue abrir sus economías al mercado mundial.

El foro está integrado por los ministros de Economía de Costa Rica, José León Desanti; El Salvador, Eduardo Zablah; Guatemala, Juan Mauricio Wurmser; Honduras, Fernando García y Nicaragua, Pablo Pereira.

El titular de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) Haroldo Rodas, informó que los titulares de Economía del Istmo van a analizar el programa de desgravación arancelaria que aprobaron el año pasado.

Rodas, de nacionalidad guatemalteca, explicó que los viceministros de Economía recomendarán al foro de ministros una calendarización para reducir en forma gradual los gravámenes. Este programa consiste en emprender en toda Centroamérica la desgravación arancelaria para los bienes finales e intermedios a partir del 10. de Julio de 1997.

A partir de esa fecha la tasa para los bienes finales bajará del 20 al 19 por ciento, para los bienes intermedios del 15 al 14 por ciento y del 10 al 9 por ciento.

La propuesta, afirmó Rodas, es bajarles un punto cada año, para que el 1 de Enero del año 2000 el arancel centroamericano tenga un máximo del 15 por ciento para bienes finales y del 10 y por ciento para los intermedios.

La desgravación para las materias primas, cuya meta es reducirlos del 5 al 0 por ciento, ya se encuentra en marcha, aunque mientras no sea ratificado el protocolo modificadorio se ubicará en el 1 por ciento.

La recomendación de los viceministros es respaldada por la SIECA, órgano rector de la integración centroamericana y en cuya sede se realiza la reunión de un día.

Según el secretario general de la SIECA, la anterior propuesta da "un norte muy claro y categórico de que el 1 de enero del año 2000 toda centroamérica tendrá un arancel del 15, 10, 5 y 0 por ciento".

Rodas explicó que los ministros intentarán acuerdos en algunos rubros como las confecciones, el sector agropecuario, aceites, tabaco y azúcar en los que todavía hay discrepancias.

"Estoy totalmente convencido de que hay una voluntad política positiva de los ministros para llegar a un acuerdo", afirmó el especialista guatemalteco de integración.

En otro punto de la agenda, los ministros centroamericanos de Economía, buscarán un consenso en cuanto a la posición que llevará la región a la reunión de la Organización Mundial del Comercio que se celebrará en Diciembre próximo en Singapur.

El Ministro guatemalteco Juan Wurmser dijo que la postura conjunta del istmo gira en torno a lo que consideran que debe ser el futuro de la OMC.

Es la primera reunión ministerial del organismo mundial desde que fue establecido en 1994, tras la ronda de Uruguay, y entre otros asuntos evaluará el trabajo de sus dos primeros años, al tiempo que delineará la agenda prioritaria para el futuro.

En la cita mundial, Guatemala actuará como portavoz de Latinoamérica y, de acuerdo con Wurmser, intentará abanderar una postura conjunta de los 24 países del bloque latinoamericano y del Caribe.

El Subsecretario de la OMC, el mexicano Jesus Seade, quien llegó hoy a Guatemala, se reunirá mañana con los ministros para conocer la postura del bloque centroamericano.

Los ministros de Economía también abordarán en su encuentro en Guatemala las relaciones comerciales con Panamá, con el que cada uno de los cinco países a suscrito convenios bilaterales. La SIECA ha propuesto la multilateralización de dichos acuerdos comerciales en un proceso en el que se incluya las disposiciones normativas aprobadas por Centroamérica y Panamá en el marco de la OMC, apuntó Haroldo Rodas.

ANEXO No. 6

CALCULO DE TASAS EFECTIVA EN EL SECTOR INDUSTRIAL (Año 1995)

RAMA	tj	Eaij*	1-Eaij*	Tj	Tj
11	0.2	0.76	0.24	0.05	67.5
12	0.2	0.69	0.31	0.05	53.39
13	0.2	0.71	0.29	0.05	56.72
14	0.2	0.67	0.33	0.05	50.45
15	0.2	0.67	0.33	0.05	50.45
16	0.2	0.62	0.38	0.05	44.47
17	0.2	0.32	0.68	0.05	27.06
18	0.2	0.41	0.59	0.05	30.42
19	0.3	0.61	0.39	0.05	69.1
20	0.3	0.65	0.35	0.05	76.43
21	0.3	0.59	0.41	0.05	65.98
22	0.2	0.5	0.5	0.05	35
23	0.2	0.61	0.39	0.05	43.46
24	0.2	0.48	0.52	0.05	33.85
25	0.2	0.61	0.39	0.05	43.46
26	0.2	0.7	0.3	0.05	55
27	0.2	0.52	0.46	0.05	36.25
28	0.2	0.45	0.55	0.05	32.27
29	0.2	0.57	0.43	0.05	39.88
30	0.2	0.52	0.48	0.05	36.25
31	0.2	0.43	0.57	0.05	31.32

(Basado en tasas nominales vigentes en 1995)

Formula : $Tj = tj - Eaijtij / 1 - Eaij$

Simbología :

tj = Tasa nominal del producto

Eaij = Sumatoria de insumos importados en el producto j

1-Eaij = insumos nacionales

tij = Tasa nominal sobre insumos importados

Tj = Tasa Efectiva

* MIP 1990, citado por Lisandro Abrego

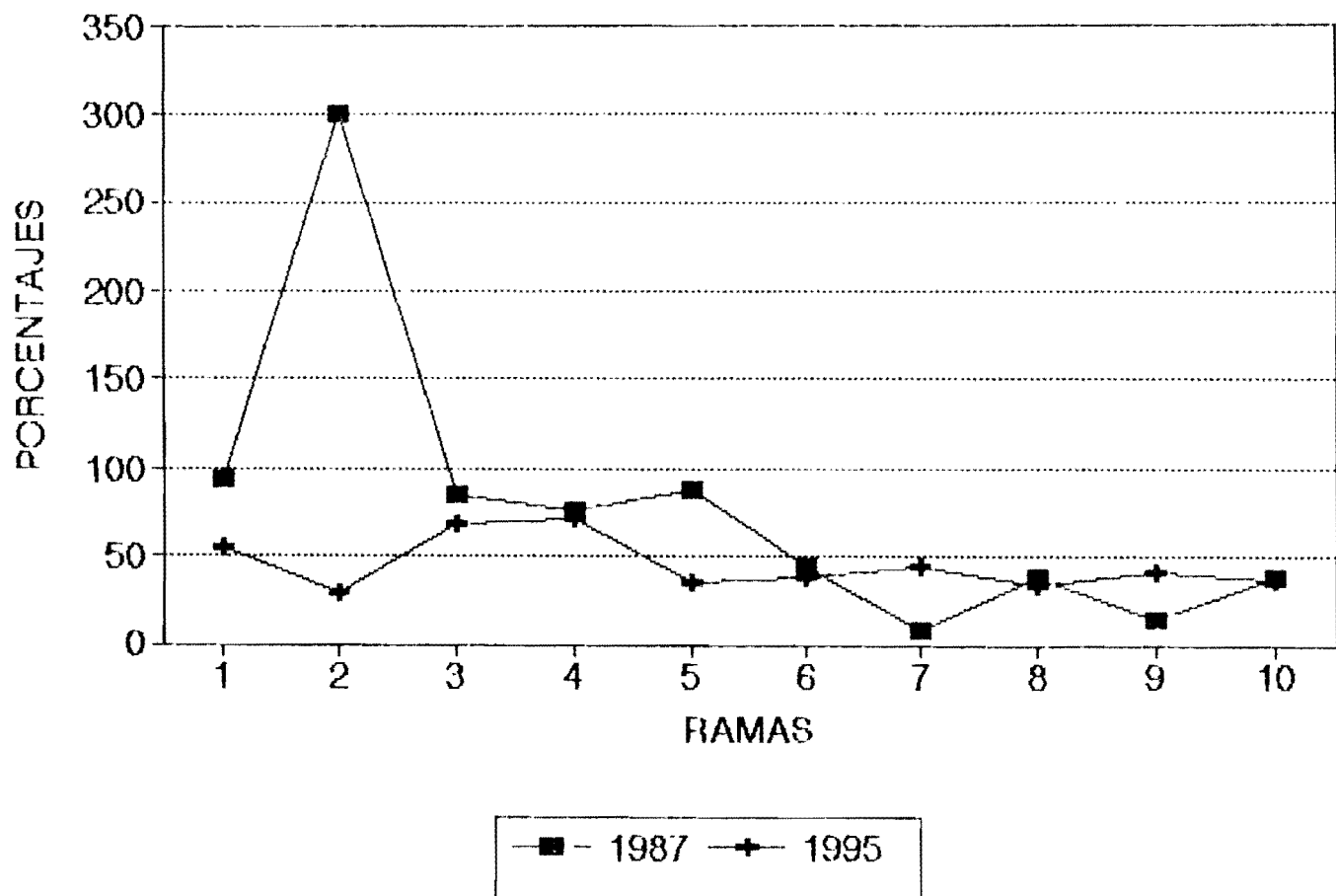
Estudio del Sistema Tributario y arancelario de

El Salvador (CINDE) abril 1994

Fuente : Elaboración Propia.

TASAS EFECTIVAS

AÑOS 1987 Y 1995





ANEXO No. 7

PIB EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR
AÑOS 1985-1995 (MILLONES DE COLONES)

AÑOS	PIB (P.CORRIENTES)	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1984	1,837.10	464.08	1,606.79
1985	2,345.70	322.17	1,662.51
1986	3,085.70	841.15	4,282.36
1987	4,044.80	978.67	4,491.95
1988	4,808.50	1,064.60	4,542.64
1989	5,806.30	1,331.19	5,940.64
1990	7,792.00	2,095.28	8,671.20
1991	9,230.40	2,479.61	9,976.47
1992	11,564.20	3,275.35	12,779.36
1993	12,994.0	3,898.57	15,262.91
1994	15,746.60	4,257.69	17,704.28
1995	18,314.31	5,029.56	22,801.45

Fuente : Revistas del Banco Central de Reserva

VALOR DE EXPORTACIONES DE EL SALVADOR AÑO 1985

(EN MILES DE COLONES)

CONCEPTO	1985
I.Productos Alimenticios	1,266,196
II.Mater.crudos no comest	101,696
III.Aceites y mantecas de origen animal o vegetal	7,359
IV Productos Químicos	86,609
V.Manufacturas diversas	183,669
VI.Otros productos	51,891
Total General	1,697,420
Total de las ramas IV-VI	322,169

Fuente : Revistas del Banco Central de Reserva

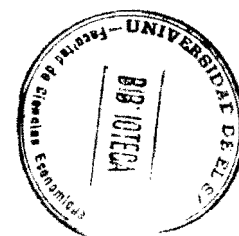
**VALOR DE EXPORTACIONES DE EL SALVADOR
AÑOS 1986-1995 (EN MILES DE COLONES)**

CONCEPTO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
I. Animales vivos y produ del reino animal	105,817	102,843	105,952	92,455	158,310	225,923	252,401	322,709	357,052	392,989
II. Productos del reino vegetal	2,827,595	1,943,190	1,873,250	1,062,523	2,170,986	2,010,218	1,473,388	2,144,419	2,551,588	3,068,155
III. Produc. de las industr. alimentic., bebidas; tabac	171,815	106,632	165,107	157,597	288,982	496,246	759,406	784,558	844,024	1,008,583
IV. Productos minerales	47,021	57,013	21,189	45,020	69,734	32,431	54,708	66,328	42,032	120,916
V. Produc. de las indust. Químicas	156,335	178,310	186,380	249,407	344,295	415,404	549,850	647,367	705,395	905,581
VI. Papel y art. de papel y cartón	73,393	110,795	131,751	174,074	257,666	282,172	373,486	500,230	505,824	571,066
VII. Materias textiles y sus manufacturas	173,103	225,605	262,452	309,219	501,598	556,936	761,293	853,549	897,076	1,025,500
VIII. Calzado y artículos análogos	40,467	65,425	63,978	69,995	115,370	108,235	127,536	127,533	168,944	148,991
IX. Metales comunes y su manufacturas	67,169	95,722	111,992	134,596	222,385	220,153	255,035	375,292	415,300	500,666
X. Maq. y aparatos; mater eléctricos	29,353	44,732	47,417	69,849	111,957	100,390	129,710	184,018	207,759	251,754
XI. Otros productos	82,455	80,109	74,400	121,332	150,391	174,641	285,024	359,388	449,033	496,204
Total General	3,774,562	2,954,705	2,043,796	2,786,168	4,425,074	4,715,752	5,001,157	5,365,694*	7,166,328	8,790,705
Total de las ramas III-XI	841,150	973,572	1,064,595	1,331,189	2,095,279	2,479,611	442,329	3,898,566	4,257,688	5,029,561

Nota: A partir de Enero de 1996, entró en vigencia la Nueva Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA II).

* No incluye Maquila

Fuente: Registro del Banco Central de Reserva



VALOR DE IMPORTACIONES DE EL SALVADOR AÑO 1985
(EN MILES DE COLONES)

CONCEPTO	1985
I.PRODUCTOS ALIMENTICIOS	240,916
II.BEBIDAS Y TABACO	7,789
III.MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES	439,891
IV.ACEITES Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	58,713
V.PRODUCTOS QUIMICOS	584,083
VI.ARTICULOS MANUFACTURADOS	613,905
VII.MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	456,738
VIII.ANIMALES VIVOS n.e.p Y TRANSAC- CIONES ESPECIALES	1,409
TOTAL GENERAL	2,403,444
TOTAL DE LAS RAMAS II,V,VI Y VII	1,662,515

Fuente : Revistas del Banco Central de Reserva

VALOR DE IMPORTACIONES DE EL SALVADOR
AÑOS 1986-1995 (EN MILES DE COLONES)

CONCEPTO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
I. ANIMALES VIVOS Y PROD.	255,283	377,508	354,948	337,714	611,869	1,048,810	1,041,379	974,809	1,452,184	1,517,153
II. GRASAS Y ACEITES	136,821	100,874	137,277	200,245	311,759	250,565	395,742	398,686	548,669	649,094
III. ALIMEN. BEBIDAS Y TAB.	201,398	247,975	305,042	329,845	415,840	578,357	690,023	821,664	1,017,133	1,234,398
IV. PRODUCTOS MINERALES	488,084	628,863	545,775	676,077	1,918,992	1,407,531	1,813,662	1,785,825	1,959,790	2,599,625
V. PRODUCT. DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS Y CONEXAS	846,211	800,934	810,333	1,045,716	1,391,295	1,703,310	2,109,123	2,373,758	2,634,344	3,280,498
VI. MAT. PLAST., RESINAS ARTIF.	297,422	353,553	393,243	414,701	593,075	685,582	831,015	992,018	1,142,224	1,464,120
VII. PIELES, CUERO, PELETERIA	28,206	19,652	15,069	31,785	60,686	75,591	44,946	36,509	86,354	102,979
VIII. MADERAS Y SUS MANUFAC.	35,095	50,520	40,660	39,658	52,302	89,493	99,477	157,944	176,496	203,726
IX. MAT. PARA FABRICAR PAPEL	185,949	238,133	283,464	320,890	442,995	498,152	659,991	808,047	857,974	1,265,198
X. MAT. TEXTILES Y SUS MANUFAC.	184,335	172,521	154,530	302,587	512,362	719,094	796,121	964,516	959,229	1,283,551
XI. CALZADO Y SUS PARTES	28,570	33,001	32,702	35,809	55,884	70,611	102,959	113,126	134,409	193,480
XII. PRODUCT. CERAMICOS, Y VIDRIO	85,151	79,480	90,933	95,172	125,508	160,075	232,468	287,518	321,563	347,848
XIII. METALES COMUNES Y SUS MANU.	314,056	456,903	444,847	677,311	815,415	928,255	1,127,765	1,330,023	1,514,924	2,002,914
XIV. MAQUINAS Y APARATOS MECANICOS	573,297	757,004	747,020	945,014	1,045,053	1,605,031	2,102,209	2,960,506	3,424,111	4,421,734
XV. MATERIAL DE TRANSPORTE	537,226	523,223	542,253	583,637	707,628	1,023,189	1,625,554	2,096,160	2,507,478	3,188,535
XVI. INSTRUM. Y APARATOS DE OPTICA DE MEDIDA	59,373	62,032	75,233	84,331	202,974	170,405	205,509	234,430	375,479	408,319
XVII. JUGUETES, JUEGOS Y ARTIC. PARA DEPORTE	5,227	6,965	5,152	9,706	16,021	29,254	49,115	68,356	75,162	120,514
XVIII. OTROS PRODUCTOS	412,636	61,194	56,668	238,256	303,066	222,537	297,518	181,499	507,698	684,009
TOTAL GENERAL	4,574,440	4,970,335	5,034,860	6,478,594	9,594,825	11,275,842	14,216,478	16,636,401*	19,705,131	24,967,696
TOTAL DE LAS RAMAS III-XVIII	4,282,336	4,491,953	4,542,635	5,940,635	8,671,197	9,976,468	12,779,357	15,262,906	17,704,278	22,801,449

Nota: A partir de Enero de 1996, entró en vigencia la Nueva Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA II)

* No incluye Maquila

Fuente: Revistas del Banco Central de Reserva

**VARIACIONES RELATIVAS ANUALES DEL PIB EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES EL SALVADOR (%) AÑOS 1985-1995**

ANOS	PIB	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1985	27.68	- 30.58	3.46
1986	31.55	161.09	157.58
1987	31.08	16.35	4.89
1988	18.88	8.07	1.13
1989	20.75	25.04	30.78
1990	34.2	57.4	45.96
1991	18.46	18.34	15.05
1992	25.28	32.09	28.09
1993	12.36	19.03	19.73
1994	21.18	9.21	16
1995	16.31	18.13	28.79

Fuente : Revistas del Banco Central de Reserva

A N E X O 8

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS **MILLONES DE COLONES** **1991 - 1995**

PRODUCTO	1991	1992	1993	1994	1995
CAFE SOLUBLE		18.61	13.55	37.69	17.50
ART. DE CONFIT.		42.04	60.94	71.13	45.50
BOQ. DULCES O SAL.		133.02	112.74	133.15	130.38
GAS, OIL, DIESEL		0.83	5.52	----	----
ACEITES LUBRICANT.		5.95	2.15	3.12	2.63
MEDICAMENTOS		246.81	290.83	283.74	271.25
PROD. DE PREF. Y COSMET.		33.87	40.05	50.48	82.25
JABONES NO MEDIC.		35.41	56.68	78.02	84.00
PREP. P/LAVAR Y DETERG.		71.25	76.76	109.87	83.13
INSECTICIDAS		46.81	46.90	38.75	31.50
PAPEL HIGIENICO		45.83	62.17	54.87	45.50
ENVASES DE PAPEL		203.30	256.08	256.08	179.38
HILADOS DE ALGODON		155.89	120.58	121.25	93.63
TEXTILES SINTETICOS		126.57	143.83	119.81	86.63
PRENDAS EXT. D/VESTIR		181.12	128.90	131.62	81.38
ROPA DE CAMA		98.91	117.28	136.95	113.75
CALZADO		103.74	117.62	154.39	99.75
MANUFAC. DE ALUMINIO		98.11	59.27	81.39	63.88
HERRAM. DE MANO AGRIC.		37.47	33.34	35.58	21.88
REFRIG. Y CONGELADOR		48.60	55.33	71.47	55.13
ALAMBRES, TRENZ/CABLE					
DE COBRE O ALUMINIO		19.27	67.42	73.45	40.25
OTROS		1,303.36	1,927.80	2,224.85	2,016.00
TOTAL		3,056.77	3,795.78	4,267.66	3,645.25
CENTROAMERICA %		70.36	70.95	70.00	74.05
RESTO DEL MUNDO %		29.64	29.05	30.00	25.95
CRECIMIENTO ANUAL %			24.18	12.43	-14.58

1992 TIPO DE CAMBIO c 8.37, 1993 c 8.70, 1994-1995 c 8.75

NOTA: Hay discrepancia con los valores utilizados en los índices, es posible que sea por la conversión de dólares a colones

FUENTE: Informes de Comercio Exterior BCR

LOS INDUSTRIALES ANTE LA APERTURA COMERCIAL
 GUIA DE PREGUNTAS



I. Liberalización unilateral

1- Cuál es su opinión sobre la mayor apertura comercial (ritmo y profundidad) que ya fué acordada en diciembre pasado dentro del MCCA bajo la forma de :

- i) Disminución de aranceles para bienes finales a 15% para diciembre de este año;
- ii) Eliminación de aranceles para bienes intermedios (materias primas, partes, etc.) para diciembre de este año?
- iii) Eliminación de aranceles a bienes de capital (maquinaria y equipo) durante la primera mitad de este año?

2-

- a) Considera que la disminución del arancel a 15% para bienes finales puede poner en serios apuros a muchas empresas industriales? Si, no?
- b) No sería esto compensado por la reducción o eliminación simultánea para bienes intermedios y de capital?

3- Qué medidas se están adoptando dentro del sector industrial para hacer frente a la mayor apertura comercial que se iniciará en julio de este año?

4- Cuál es su opinión sobre la propuesta de tener un arancel único de 6% para todos los bienes de consumo (o en general sobre un descenso del techo arancelario por debajo del 15%) para 1999?

5-

a) Como ha afectado al sector industrial el proceso de liberalización comercial iniciado en 1989?

- i. aumento significativo en la competencia de bienes importados
- ii. mayores dificultades para ajustar los precios ante aumentos en los costos
- iii. disminución de los márgenes de ganancia
- iv. aumento más lento de la producción y ventas
- v. disminución del costo de insumos y equipo importado
- vi. mayor disponibilidad de insumos y equipo de mejor calidad

b) Han perdido participación en el mercado nacional o regional?

6- Cuál ha sido la respuesta de las empresas ante los retos que implica una mayor competencia del exterior? Qué medidas han sido adoptadas? Ha inducido la apertura acelerar la modernización de

la empresa y volverla más eficiente?

7- Espera el sector industrial la implementación de políticas sectoriales por parte del gobierno a fin de hacer frente a la mayor competencia que supone más apertura? Qué tipo de políticas?

8- Dos factores que también afectaría la competitividad de la industria salvadoreña son el tipo de cambio y las tasas de interés. El tipo de cambio ha permanecido prácticamente inalterado en los últimos dos años y se ha sobrevaluado. Cuánto ha afectado esto a la industria salvadoreña? Esta de acuerdo con la actual política de mantener más o menos fijo el tipo de cambio? Sugeriría alguna otra opción? Cómo considera el actual nivel de tasas de interés? Cual sería su sugerencia de crédito y tasas de interés?