

Estudios Estratégicos



Competitividad para el Desarrollo 2011

Política comercial externa: seguimiento y recomendaciones

El Gobierno de El Salvador (GOES) formuló, a mediados de 2010, su Estrategia Integral de Promoción de las Exportaciones 2010-2024, la cual comprende programas e instrumentos tendientes a potenciar la oferta exportable del país. FUSADES ha dado seguimiento a la referida política comercial externa y se permite hacer algunos planteamientos con el propósito de mejorar su desempeño.

1. Breve diagnóstico del comportamiento exportador

Con base en el análisis de FUSADES de una serie de indicadores de desempeño del comercio exterior de El Salvador, se considera que, luego de la apertura de su economía, aún existen diversas realidades enfrentadas por el sector exportador que limitan de manera importante su competitividad, dentro de las cuales se encuentran:

- Pequeña base de empresas exportadoras, con limitada diversificación de productos y marcada concentración de destinos de exportación.
- Ausencia de una política pública coordinada, coherente y con objetivos estratégicos para el sector exportador.
- Incentivos fiscales incompatibles con las normas internacionales de comercio.
- Marcada descoordinación entre las instituciones vinculadas con el comercio internacional.
- Limitada capacidad de administración e implementación de los Tratados de Libre Comercio (TLC).

Se considera que, en términos generales, existen coincidencias entre el anterior diagnóstico de FUSADES y el del Gobierno.

2. Desafíos claves

En línea con lo expuesto anteriormente, FUSADES considera que el país enfrenta los siguientes desafíos generales:

- Mayor desarrollo y dinamismo exportador, para lo cual se requiere una efectiva estrategia de mediano y largo plazo.
- Mayor diversificación en las exportaciones de bienes y servicios, lo que conlleva, a su vez, a un mayor valor agregado y una mejor tecnología.
- Mayor diversificación en cuanto a los mercados internacionales de destino, lo cual implica una exploración de nuevos mercados.
- Absorción de tecnología, con el propósito de lograr un incremento de la productividad, de la competitividad en los mercados internacionales y, por ende, de las exportaciones.
- Mejor clima de negocios, lo que permitiría una mayor atracción de Inversión Extranjera Directa (IED).
- Compatibilización de objetivos y posibilidades en los ámbitos tanto nacional como regional.

Hay coincidencias entre los primeros cuatro desafíos planteados por FUSADES y las apuestas en la agenda de comercio exterior del Gobierno, dentro de cuyos ejes transversales se mencionan también la incorporación de procesos de innovación y transferencia de tecnología, así como el aprovechamiento de los TLC. No obstante, se considera que dicha agenda no hace el suficiente énfasis en los últimos dos; de hecho, el clima de negocios ha desmejorado, y los avances en materia

de integración económica centroamericana han sido, hasta el momento, bastante limitados.

Con respecto a las pequeñas empresas, FUSADES considera que dentro de los retos que enfrentan están:

- Orientación hacia los mercados de exportación.
- Productos con calidad y bajo precio para poder competir en los mercados local y global.
- Articulación a las cadenas de producción y generación de innovación, lo que posibilitaría un crecimiento en un mundo cada vez más competitivo.

Se considera que, en general, también existen coincidencias entre los anteriores retos identificados por FUSADES y los planteados por el Gobierno para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). No obstante, dentro de la política comercial externa del Gobierno no se abordan desafíos en cuanto a infraestructura, particularmente de transporte, los cuales resultan claves.

Por otra parte, dentro de la política comercial externa del Gobierno se establecen metas proyectadas en relación con número de exportadores, destinos y productos, así como con valores exportados, para el período 2008-2024. No obstante, se considera que, para poder evaluar los resultados efectivos de los programas de fomento a las exportaciones contemplados por el GOES, es necesario no solo plantearse ambiciosas metas de largo plazo, las cuales exceden el período de la actual administración, sino también definir, con responsabilidad, metas de mediano plazo, es decir, al 2014.

3. Seguimiento de la política comercial externa del gobierno

3.1 Derogación de Ley de Reactivación de las Exportaciones (incluyendo “draw-back”) (12/2010)

Con el propósito de cumplir con las obligaciones contraídas por el país dentro del contexto de la Organización Mundial del Comercio (OMC), particularmente en lo relativo a su Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, a través de decreto legislativo, pero a iniciativa del GOES, se derogó, a partir de febrero de 2011, la Ley de Reactivación de las Exportaciones, la cual contenía el anterior instrumento de promoción exportadora, conocido, erróneamente, como devolución o *draw-back*.

De acuerdo con el Ministerio de Economía (MINEC), el incentivo de un 6% sobre el valor FOB exportado era aprovechado solo por el 15% de unas 1,500 empresas exportadoras registradas, es decir, alrededor de 225 de ellas. Asimismo, FUSADES considera que, por respeto al estado de derecho, así como a la institucionalidad nacional e internacional, el *draw-back* debía, efectivamente, eliminarse, pero de manera progresiva, a medida que fuera siendo reemplazado por otros apoyos permitidos por la OMC, para afectar lo menos posible la competitividad exportadora.

Cabe mencionar que aunque ciertas acciones e instrumentos contemplados por el GOES caen dentro del tipo de subvenciones permitidas, estando por ende en línea con la normativa que rige el comercio mundial, su operativización y resultados tomarán cierto tiempo, mientras que las empresas exportadoras ya no cuentan con el anterior *draw-back*.

3.2 Ley de Fomento de la Producción (01/2011)

Esta Ley busca fortalecer la coordinación entre el MINEC, que es la autoridad encargada de su aplicación, otras entidades del Gobierno y organizaciones empresariales. Asimismo, constituye una visión de largo plazo, pero contempla únicamente las líneas generales y un marco de planificación.

La Ley hace referencia a “programas que faciliten la mejora de la capacidad productiva”, pero no determina cuáles; tampoco contiene sus prioridades, mecanismos y esquemas, ni instrumentos financieros y no financieros; con respecto a esto último, se menciona solo que el MINEC hará gestiones para conseguir recursos externos. En consecuencia, los anteriores son aspectos claves aún pendientes por resolver.

En la Ley se establece que podrían implementarse esquemas de cofinanciamiento con empresas, pero no define cómo. Tampoco determina los requisitos específicos que deben cumplir las empresas sujetas a la Ley, remitiendo para ello a un futuro reglamento.

Se crea el Sistema Integral de Fomento de Producción Empresarial (SIFPE) y se establece que los recursos asignados se orientarían a actividades que, en términos generales, están acordes con las reglas que rigen el comercio internacional.

La Ley crea también el Comité del SIFPE, conformado por 17 miembros, la mayoría de los cuales representando al sector público; debiendo ser presidido siempre por el Ministro de Economía, pero no se define su suplente. Dicho Comité sesionaría una vez cada tres meses, lo cual se considera un período demasiado largo, dada la trascendencia del SIFPE. La Ley entró ya en vigencia y el Presidente emitiría el reglamento para la aplicación de la misma, pero no se define cuándo.

3.3 Ley de Reintegro de los Derechos Arancelarios a la Importación (*draw-back* “puro”) (01/2011)

De acuerdo con esta Ley, para la devolución (*draw-back* “puro”) de los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI), que sí es un incentivo compatible con la OMC, el interesado deberá presentar una solicitud de calificación y sus correspondientes anexos ante el MINEC, comprendiendo lo siguiente: declaraciones de mercancías de insumos importados y de bienes exportados, declaración jurada de que los insumos no son producidos en Centroamérica, matrícula de comercio, solvencias fiscal y previsional, matriz insumo-producto de la empresa, descripción detallada de su proceso productivo y diagrama de flujo de tal proceso. Se considera que los primeros requisitos pueden ser justificables y razonables, pero los últimos tres parecen excesivos y poco factibles de cumplir, sobre todo como exigencia para las pequeñas empresas.

Asimismo, la Ley establece que, cuando ocurran cambios en el proceso productivo y el tipo de insumos requeridos, el interesado deberá presentar otra solicitud, de conformidad con el procedimiento antes estipulado. Dentro del contexto de la globalización, el cual implica continuas innovaciones y cambios tecnológicos, lo anterior resulta bastante impráctico, engorroso y burocrático, no contribuyendo al efectivo beneficio de los exportadores.

Por otra parte, se establece que el MINEC, en el proceso de calificación, remitirá la referida solicitud, cuando estuviere completa, a la Dirección General de Aduanas (del Ministerio de Hacienda); sin embargo, no se estipula un plazo para ello, es decir, que queda implícitamente abierto o indefinido.

La Ley establece que el reintegro del DAI pagado deberá solicitarse dentro de los tres meses siguientes a la exportación de los bienes y del año siguiente a la importación de los insumos; vencidos dichos plazos, caducaría el derecho al *draw-back*. FUSADES tiene dudas sobre si serán suficientes los plazos de la exportación para cumplir con todos los requisitos, y de la importación para liquidar los inventarios de los insumos importados.

Se establece que la Dirección Financiera (del Ministerio de Hacienda) emitiría un “Certificado de Reintegro de Derechos Arancelarios a la Importación”; sin embargo, no se dice cómo se convertiría a efectivo, ni si sería negociable o no y/o aplicable al pago de impuestos, es decir, que no se estipulan los mecanismos para ello.

La Ley establece que el exportador deberá llevar oportunos registros contables y conservar disponible toda la documentación relacionada durante cinco años. Lo anterior significa costos administrativos para la empresa, los cuales pueden ser relativamente elevados para el caso del pequeño exportador.

Se establece que en caso de comprobarse una defraudación fiscal, deberá devolverse el reintegro, y el MINEC procederá a la suspensión definitiva de la respectiva calificación. Se considera que lo anterior es no solo justificable, sino que debe ser así; sin embargo, aunque se estipula que existe el derecho a un recurso de revisión, éste sería ante el mismo Ministro de Economía, lo cual lo vuelve “juez y parte”.

La Ley establece que para obtener el *draw-back* del DAI pagado se exigirá una certificación de un auditor externo, quien, si incurre en una infracción con respecto a los documentos que debe certificar, será sancionado con base en la legislación aplicable. De esto se deriva que la figura del auditor externo se vuelve clave, pero hay que indicar que ello también implica costos adicionales para el exportador.

Finalmente, la Ley en referencia entró ya en vigencia, pero tampoco hay reglamento para su aplicación; únicamente se dice que el Presidente lo emitirá en tres meses.

3.4 Ley de Creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (01/2011)

De acuerdo con esta Ley, la institución administradora del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX), que sustituye al anterior Centro de Trámites de Exportaciones (CENTREX), es el Banco Central de Reserva (BCR). Las instituciones y/o dependencias del Estado involucradas son: los Ministerios de Economía, Agricultura y Ganadería (MAG), Hacienda, Defensa Nacional, Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), Salud Pública y Transporte, así como el Consejo Superior de Salud Pública (CSSP); siendo las últimas cinco entidades de nueva incorporación, lo cual le da una mayor integralidad al CIEX.

Se cobraría el costo de los servicios proporcionados, el suministro de información estadística y las publicaciones vinculadas con el comercio exterior, lo cual ha sido, hasta el momento, gratuito. No obstante, no se establece la forma cómo los importadores (no hace referencia a exportadores) deberán efectuar los pagos por los servicios proporcionados por las instituciones y/o dependencias del Estado involucradas en el comercio exterior.

El CIEX controlará las cuotas de exportación establecidas en la OMC, derivadas de los TLC, o determinadas por instituciones o dependencias competentes e involucradas en las actividades de exportación; sin

embargo, no se le define atribución alguna sobre el control de cuotas de importación; y tampoco sobre el reintegro de los derechos arancelarios a la importación (*draw-back* “puro”).

Se responsabiliza al Consejo Directivo del BCR de la emisión de la normativa técnica del CIEX, siendo que dicho Consejo es una instancia de dirección y administración propia del Banco, dejando fuera el papel técnico que tienen las otras instituciones y/o dependencias del Estado que se encuentran involucradas en el Centro.

El plazo para el desarrollo de la “aplicación informática integrada”, incluyendo los procesos automatizados para las importaciones, es de dos años, el cual se considera un plazo demasiado largo, sobre todo tomando en cuenta labores previas en esta dirección que el anterior CENTREX venía realizando.

Por otro lado, no se define un plazo para el reglamento necesario para operativizar la Ley; es decir, que queda pendiente la definición de aspectos claves, tales como: estructura administrativa, colaboración de unidades administrativas y técnicas que prestarán su apoyo, atribuciones del personal que laborará en el CIEX, y horarios y días, entre otros.

3.5 Negociaciones de Tratados de Libre Comercio y otros instrumentos comerciales

Se finalizó la negociación del Acuerdo de Asociación (AdA) entre Centroamérica y la Unión Europea (UE), la cual había ya comenzado el pasado gobierno; se puso en vigencia el TLC con Colombia, firmado por el

pasado gobierno; se ha continuado con el proceso de convergencia de los diversos TLC entre los países de la región y México; y El Salvador está participando como observador en el llamado Foro Arco del Pacífico, lo que puede resultar interesante como puente para potenciar un futuro acceso a los mercados asiáticos.

Aunque la UE es claramente un socio comercial estratégico para el país, también se han iniciado negociaciones tendientes a suscribir un TLC con Perú y un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) con Cuba. Con respecto a estos dos últimos instrumentos comerciales, parece que se están priorizando los criterios político-diplomáticos sobre los económico-comerciales, dado que no es clara la naturaleza estratégica de esos socios comerciales (en 2010, los montos de comercio con Perú y Cuba representaron únicamente el 0.25% y el 0.02% del comercio exterior total de El Salvador, respectivamente), ni han sido negociaciones solicitadas por amplios y representativos sectores del empresariado salvadoreño.

Por otra parte, se sigue participando de manera separada, es decir, no como una sola región, en los foros e instancias internacionales. Lo que resulta peor es que se siguen llevando a cabo por separado negociaciones de instrumentos comerciales; y aunque los textos de las partes normativas se logran, a veces, negociar conjuntamente, los anexos que contienen los programas de desgravación de los DAI y las reglas de origen específicas, que resultan, a menudo, la clave para el acceso efectivo a los mercados, se negocian, por lo general, de manera bilateral. Lo anterior es contraproducente para los propósitos de la Unión Aduanera y, de hecho, constituye un retroceso o alejamiento de la aplicación de aranceles externos comunes; en este sentido, y a manera de ejemplo, la evidencia empírica comprueba las consecuencias adversas de haber negociado separadamente diversos

TLC con México, así como lo difícil y complicado que está resultando su citado proceso de convergencia.

3.6 Arancel Informatizado Centroamericano (04/2010)

Con la colaboración de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el MINEC y el Ministerio de Hacienda lanzaron el Arancel Informatizado Centroamericano (AIC). El AIC es un instrumento que da información del DAI por fracción que se aplica en el momento de internalizar una mercadería a cualquiera de los países de la región centroamericana, incluyendo los contemplados dentro de los sistemas de preferencias aplicados bajo los diversos TLC, así como los requisitos y trámites que debe cumplir el bien, previo a su importación. Además, con el AIC, las empresas importadoras pueden obtener la descripción de la mercancía, facilitándose la determinación de oportunidades de negocios y la preparación anticipada del despacho aduanero.

3.7 Fondo de Garantía a las Exportaciones Salvadoreñas (10/2010)

Debe señalarse que el GOES, en su Estrategia Integral de Fomento a las Exportaciones 2010-2024, presupuestó US\$20 millones en 2010 para el Fondo de Garantía a las Exportaciones Salvadoreñas (FIDEXPORT). Hasta la fecha, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) ha suscrito acuerdos con seis instituciones del sistema financiero, pero a través del FIDEXPORT se han garantizado únicamente US\$1.2 millones (correspondientes a US\$1.7 millones de financiamiento).

3.8 FONDEPRO

Como parte de la estrategia del Gobierno en cuanto a programas para fomento a la producción y las exportaciones, por medio del MINEC se ha fortalecido financieramente el Fondo de Desarrollo Productivo y de Exportaciones (FONDEPRO, antes FOEX-FONDEPRO) para proporcionar más apoyo a las pequeñas empresas para que mejoren su productividad y, por ende, su competitividad, con miras a futuras exportaciones. Cabe mencionar que este instrumento, cuyo propósito es reforzar la competitividad de las MIPYME que destinan parte de su producción a la exportación, ha venido ya funcionando desde 2002. No obstante, el GOES le ha asignado al FONDEPRO, por primera vez desde sus inicios, recursos financieros propios, provenientes del presupuesto general de la nación, por US\$4 millones anuales, hecho que se considera positivo; aunque este aporte casi es equivalente al monto acumulado que se ha invertido en el Fondo durante sus nueve años de existencia, continúa teniendo alcances limitados.

A través de FONDEPRO se ha apoyado, hasta el momento, a más de 210 MIPYME que exportan a una diversidad de mercados de destino. Las actividades que ha venido apoyando dicho Fondo de Desarrollo están conformes con la normativa establecida que rige el comercio internacional; sin embargo, debe señalarse que los recursos financieros absorbidos por el Fondo no deben, ni pueden, ser destinados a apoyar única y particularmente a las actividades exportadoras, dado que sería un criterio de desempeño discriminante que reñiría con las disposiciones de la OMC (de manera similar que el antiguo *draw-back*), sino que deben también dirigirse, generalizadamente, a otras actividades de producción. Aunque el programa proporciona aportes financieros, condicionados al cumplimiento de varios requisitos (innovación, calidad, incremento en ventas, generación de empleo,

tributación legal, etc.), no contribuyen, en general, al flujo de caja de las empresas exportadoras. Además, otra limitante es que FONDEPRO, como ya se mencionó, apoya prioritaria y casi exclusivamente a las pequeñas empresas; sin embargo, se considera que el apoyo no debería restringirse necesariamente a ellas, dado que es una realidad que la mayoría de las exportaciones son efectuadas, de hecho, por las empresas medianas y grandes; cabe mencionar que el MINEC está considerando el establecimiento de un Fondo de Desarrollo y Competitividad (FONDYC), con US\$10 millones tentativamente, para proyectos que beneficiarían también a empresas medianas y grandes.

3.9 Nueva Ley de Zonas Francas (pendiente de desarrollar y poner en marcha)

El GOES está trabajando, de manera conjunta con el sector privado, para hacer reformas al régimen especial establecido en la vigente Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización, a través del cual se otorgan incentivos fiscales (exención de impuestos sobre la renta y municipales) a las empresas situadas dentro de las zonas francas y depósitos de perfeccionamiento activo (DPA), con el propósito de establecer un nuevo marco legal para tales zonas y recintos que esté acorde con la OMC. De acuerdo con los compromisos adquiridos ante dicha Organización, los referidos incentivos deberán desmontarse antes de 2015; sin embargo, también debe señalarse que la OMC permite subsidios focalizados en territorios especiales y de menor desarrollo relativo dentro de un país, con propósito de desconcentración geográfica del desarrollo, que deberán ser considerados dentro de los posibles mecanismos de fomento sustitutivo en la nueva Ley.



La contribución de las empresas de las zonas francas y recintos fiscales a la economía de El Salvador ha sido indudable, sobre todo durante las pasadas dos décadas; sin embargo, con algunas excepciones, también ha sobresalido la limitada diversificación (focalización en la actividad maquilera de prendas de vestir) y tecnología en los procesos de producción de tales empresas, situación que también ha restringido las posibilidades del país para aprovechar de mejor manera las inversiones en dichas zonas.

Cabe mencionar que, si bien es cierto que las inversiones en las zonas francas pueden contribuir a aumentar la tasa de crecimiento de la economía salvadoreña, efectos superiores se tendrían si, a través de medidas microeconómicas, se logra impulsar a otros sectores productivos que puedan crecer más en un entorno globalizado, obteniéndose así un mayor provecho de dichas inversiones. En este sentido, FUSADES ha propuesto la creación de programas que fomenten los encadenamientos entre las empresas de las zonas francas y las pequeñas empresas locales, con el propósito de aumentar el valor agregado de las inversiones en dichas zonas, así como medidas de apoyo y promoción de transferencia de tecnología a grupos de MIPYME, entre otros.

Por otra parte, FUSADES ha propuesto también la armonización regional de las subvenciones y tratamientos que reciben las ventas de las zonas francas a los países dentro del mismo mercado centroamericano, para evitar triangulación, competencia desleal y generación de daños a la producción en la región; en línea con lo anterior, debe señalarse que los beneficios para las zonas francas han sido concebidos y diseñados para dar una mayor competitividad a la maquila fuera de Centroamérica, que es donde se necesita efectivamente. Contrasta también el hecho de que, mientras el trato que se proporciona al comercio de las zonas francas se encuentra bastante definido en

acuerdos con terceras Partes extrarregionales, en el comercio entre los propios países vecinos no lo está, cada uno de ellos aplica disposiciones diferentes y no se tiene una posición común sobre si darle o no libre comercio a la maquila; en este sentido, aunque una completa unificación no resulta fácil, debido a que los países de la región centroamericana tienen derechos y obligaciones distintos ante la OMC (ej: Honduras y Nicaragua), se considera que debería, por lo menos, darse un tratamiento similar y convergente a las ventas de las zonas francas al mercado intrarregional; es decir, debería armonizarse la política de dichas zonas a lo largo de Centroamérica, sobre todo de cara a la conformación de una auténtica Unión Aduanera.

4. Lineamientos de mediano plazo de FUSADES para un mayor desarrollo y dinamismo exportador

Con el propósito de hacer frente a los desafíos para un mayor desarrollo y dinamismo exportador, FUSADES, en una serie de documentos tales como su más reciente Estrategia Económica, Social e Institucional 2009-2014, ha recomendado una serie de medidas de política económica. Aunque se considera que hay coincidencias entre parte de la agenda gubernamental y las propuestas de FUSADES, existen vacíos importantes que limitan el carácter “integral” de dicha agenda. En este sentido, con el propósito de incrementar de manera más efectiva la competitividad internacional de los productos salvadoreños en el mercado global, FUSADES se permite reiterar sus recomendaciones de política en las siguientes cuatro áreas de apoyo a la actividad exportadora:

4.1 **Aceleración de la diversificación de oferta exportable de productos con significativo valor agregado**

(a través de procesos de innovación y transferencia de tecnología que permitan incrementar productividad y calidad)

- Fortalecer las herramientas existentes de apoyo financiero a las exportaciones, de manera particular de las MIPYME (FOEX/FONDEPRO, etc.). En línea con lo anterior, considerar el traslado del monto que se presupuestaba para el anterior *draw-back* (US\$25 millones por año, aproximadamente) al FONDEPRO o, por lo menos, la mayoría del mismo.
- Establecer proyectos y fortalecer programas de asistencia técnica a la medida de las empresas, sobre todo de MIPYME exportadoras, que requieren un fortalecimiento de su productividad, calidad, conocimientos de mercados y logística, como pasos previos al proceso de exportación.
- Proporcionar subvenciones viables y permitidas por la OMC. Algunos ejemplos de apoyos permitidos y viables son para: actividades de investigación productiva (tecnológica); emprendimiento innovador; desarrollo precompetitivo (desarrollo de mercados); zonas desfavorecidas dentro del territorio nacional; eficiencia energética; así como fomento a la adaptación de infraestructura e instalaciones ya existentes a nuevos requisitos laborales y medioambientales (producción más limpia) establecidos en leyes y normativas nacionales.

- Determinar productos a desarrollar e impulsar sectores estratégicos (ej: agroindustria, turismo y otros servicios).
- Aprovechar más efectivamente la Ley de Servicios Internacionales y la Ley de Turismo.
- Desarrollar encadenamientos productivos y de innovación (con un enfoque de valor).
- Proporcionar incentivos que propicien la articulación entre las empresas locales, particularmente MIPYME, y empresas extranjeras.
- Aprovechar más efectivamente los compromisos negociados en los tratados en materia de cooperación técnica y financiera.
- Atraer profesionales salvadoreños radicados en el extranjero que ejerzan en ramas de ciencia y tecnología.
- Aumentar la capacidad para innovar de los sectores agropecuario y agroindustrial, para lo cual resultaría conveniente crear fondos concursables para actividades preexportadoras de productos no tradicionales.
- Contribuir a un efectivo mejoramiento de la calidad y sanidad de los productos vegetales y animales.

4.2 Consolidación y diversificación de mercados de destino

- Aprovechar de mejor manera la apertura de los mercados ya existentes.
- Administrar de manera más eficiente los TLC en vigencia, lo cual implica su implementación y la defensa de intereses comerciales y de inversión de conformidad con los acuerdos suscritos, así como el fortalecimiento de cuadros técnicos.
- Identificar países prioritarios, explorar nuevos mercados y negociar los TLC pertinentes, a través de una selección estratégica de los socios con quienes negociar dichos TLC, priorizando para ello los criterios económico-comerciales sobre los político-diplomáticos.
- Participar conjuntamente, es decir, como una sola región, en las negociaciones comerciales e instancias internacionales.
- Abrir oficinas de negocios en mercados externos estratégicos, con el propósito de reforzar el fomento de las exportaciones y la atracción de las inversiones extranjeras, llevando a cabo, esencialmente, actividades de inteligencia comercial.
- Contactar a salvadoreños en el exterior, con el propósito de atraer comercio e inversión.

4.3 Mejoramiento de institucionalidad y clima de negocios (para propiciar la orientación hacia mercados de exportación)

- Incrementar la vinculación y coordinación entre instituciones de los sectores público (**EXPORTA**, PROESA, MINEC, RR.EE. MAG, MITUR, etc.) y privado, es decir, reforzar el trabajo conjunto y coordinado entre el gobierno y empresas, incorporando para ello a miembros del sector privado a comités o comisiones de programas e instrumentos, de tal manera que se viabilice una visión compartida para el desarrollo exportador del país.
- Fortalecer la operatividad de la Agencia de Promoción de Inversiones de El Salvador (PROESA) para acelerar la transferencia de tecnología y el acceso a mercados a través de la IED.
- Capacitar a representantes del sector privado en negociaciones de acuerdos y otras disciplinas, para fortalecer, a su vez, la capacidad gremial.
- Estimular la formación de consorcios productivos especializados (asociatividad) para la exportación, con el propósito de aprovechar las oportunidades de la globalización.
- Evitar depender de manera excesiva de los recursos de la fluctuante cooperación internacional para el funcionamiento de los mecanismos de promoción de exportaciones, y buscar garantizar su sostenibilidad en el tiempo.

- Difundir, de manera eficaz y oportuna, al sector privado los nuevos programas e instrumentos que contempla seguir el gobierno.
- Proporcionar mejor información y asistencia sobre requisitos y oportunidades de los TLC, de manera que se facilite el cumplimiento de sus normativas y se aprovechen más sus potenciales beneficios.
- Mejorar y ampliar el acceso a información comercial útil y estudios prácticos de mercados.
- Proporcionar seguridad a las empresas sobre impuestos, incentivos y otros aspectos relacionados.
- Mejorar la infraestructura (de transporte), lo cual conlleva, entre otros aspectos, a: creación de un clima positivo de negocios, con un funcionamiento eficiente de los mercados de servicios de infraestructura de transporte, que propicie las necesarias inversiones del sector privado; concesión oportuna del puerto La Unión a un operador internacional, con el propósito de viabilizar la atracción del suficiente volumen de carga, así como la consolidación del proyecto del centro logístico y de distribución regional; desarrollo de la red vial de comunicación entre el puerto La Unión y los otros puntos claves del país, y coordinación del desarrollo de dicha red vial con otros países vecinos (particularmente Honduras); concretización y operación apropiada, es decir, como un efectivo paso libre, del “Canal Seco”, lo cual requiere de la coordinación y aplicación homogénea o

armonizada de marcos legales intrarregionales, para lo que debe, a su vez, considerarse la creación de una “Autoridad del Canal”, similar a la que funciona en Panamá; ampliación y mejora del Aeropuerto Internacional de El Salvador (AIES) para la facilitación y abaratamiento de los flujos de carga y pasajeros; evaluación del potencial papel de los servicios del transporte ferroviario, pero bajo un concepto moderno y con una visión centroamericana, para lo cual se requiere un pertinente estudio de factibilidad y; elaboración y aplicación de una normativa efectiva para el transporte multimodal.

4.4 **Potenciación de oportunidades en el ámbito regional** (a través del fortalecimiento de la Integración Económica Centroamericana) (Unión Aduanera)

- Consolidar la unificación arancelaria.
- Armonizar las posiciones, medidas y acciones de política comercial externa de El Salvador con los otros países de la región, así como participar conjuntamente, es decir, como una sola región, en las negociaciones comerciales e instancias internacionales.
- Mejorar las aduanas, lo cual implica, entre otros aspectos: mayor avance en la simplificación y armonización de trámites administrativos; horarios comunes; mayor efectividad en la operación de las aduanas yuxtapuestas y avance en las periféricas; modernización de la infraestructura; capacitación continua de los recursos humanos; reducción de los

márgenes de decisiones arbitrarias de los funcionarios y; combate frontal a la corrupción y el contrabando.

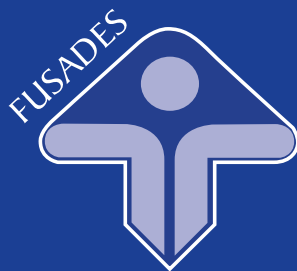
- Avanzar en la automatización de información en línea y el conocimiento por adelantado de las condiciones que se aplicarán a las importaciones de productos en toda Centroamérica, lo cual promueve la transparencia.

- Armonizar particularmente los tratamientos a la IED y las zonas francas en Centroamérica.
- Coordinar la cooperación para potenciar la integración de los procesos de producción a nivel regional.



“Este trabajo se llevó a cabo con la ayuda de una subvención del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Canadá, bajo la iniciativa Think Tank”

“Las opiniones expresadas no representan necesariamente las del IDRC o su consejo de Gobernadores”



Departamento de Estudios Económicos y Sociales, DEES

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, FUSADES

dees@fusades.org

www.fusades.org

Teléfono: (503) 2248-5600 Fax: (503) 2248-5666

Temas de esta misma serie:

- **Agenda de competitividad: propuesta de implementación**
- **Competitividad de El Salvador: desempeño reciente**
- **Consideraciones para el pacto fiscal: insumo para discusión**
- **Facilitación de trámites**
- **Infraestructura: puertos y aeropuerto en El Salvador**
- **Agua y calidad de vida**
- **Insumos para una Política de Estado en Educación**
- **Política comercial externa: seguimiento y recomendaciones**
- **El sistema financiero y la competitividad**
- **Hacia un sistema de protección social para mitigar la vulnerabilidad**