



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO
POSGRADO DE ECONOMÍA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
CAMPO DE CONOCIMIENTO ECONOMÍA APLICADA

POTENCIALIDADES DEL COMERCIO SUR-SUR PARA LA ECONOMÍA SALVADOREÑA: UN
ANÁLISIS COMPARATIVO FRENTE AL COMERCIO NORTE-SUR DESDE UNA
APROXIMACIÓN TEÓRICA HETERODOXA, 1994-2013.

T E S I S
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRO EN ECONOMÍA

PRESENTA:
RODRIGO ALFONSO MORALES LÓPEZ

TUTOR:
DR. RAÚL VÁZQUEZ LÓPEZ
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

JURADO:
DR. ALEJANDRO CÉSAR LÓPEZ BOLAÑOS (INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS-UNAM)
DR. GABRIEL ALEJANDRO MENDOZA PICHARDO (FACULTAD DE ECONOMÍA-UNAM)
DR. ÓSCAR OVIDIO CABRERA MELGAR (BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR)
DR. ÓSCAR UGARTECHE GALARZA (INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS-UNAM)
DR. RAÚL VÁZQUEZ LÓPEZ (INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS-UNAM)

CIUDAD DE MÉXICO, DICIEMBRE DE 2015.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Investigación realizada gracias al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la UNAM, Clave IN302815, titulado “Estructura y Competitividad Industrial en el marco de la formación de cadenas globales de valor: Una visión desde los países en vías de desarrollo”. Agradezco a la DGAPA-UNAM la beca recibida. Asimismo, la elaboración de esta tesis no hubiera sido posible sin el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (CONACYT), de la Fundación alemana Heinrich-Böll-Stiftung, y del Programa de Apoyo a los Estudios de Posgrado de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (PAEP).

ÍNDICE

Índice de Contenido

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPITULO UNO.....	8
1.1. Globalización, cadenas globales de valor y difusión del conocimiento	8
1.2. Comercio exterior y crecimiento económico	11
1.3. Competitividad Internacional	13
1.4. Diversificación de las exportaciones: vínculo con el crecimiento económico	15
1.5. La diversificación en contraposición con la especialización de las exportaciones....	17
1.6. Integración Sur-Sur, competitividad, crecimiento y diversificación de las exportaciones.....	19
1.7. Algunas consideraciones teóricas: el comercio intraindustrial y la complementariedad comercial	22
1.8. Estado del Arte	24
1.9. Conclusión del Capítulo	28
CAPITULO DOS.....	30
2.1. Políticas Comerciales	30
2.2. Comportamiento de la Estructura Productiva Salvadoreña	35
2.3. Evolución del comercio internacional de El Salvador	38
2.3.1. Apertura Comercial	38
2.3.2. Competitividad Internacional	42
2.3.3. Balanza Comercial.....	43
2.3.4. Comparación entre las relaciones comerciales con Estados Unidos, México y Centroamérica.	49
CAPITULO TRES.....	52
3.1. Distribución de las exportaciones e importaciones por contenido tecnológico hacia y desde Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.	52
3.2. Balanza comercial y competitividad del comercio internacional salvadoreño respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.	56
3.3. El grado de la diversificación de las exportaciones salvadoreñas hacia Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.	67

3.4. Comercio intraindustrial y similitud de las exportaciones de El Salvador respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.	70
3.5. Caracterización de las ramas competitivas de El Salvador respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.....	78
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
BIBLIOGRAFÍA	91
ANEXOS	102

Índice de Tablas y Gráficos

Tabla 2.1: Principales Políticas Comerciales Aplicadas en las Administraciones Presidenciales 1989-2013	31
Tabla 2.2: Tratados de Libre Comercio de El Salvador	32
Tabla 2.3: Prohibiciones establecidas al gobierno en materia de inversión a partir del CAFTA.	33
Gráfico 2.1: Evolución de la estructura sectorial del PIB. 1990-2013.....	35
Tabla 2.4: Crecimiento trimestral promedio y su contribución promedio por ramas	37
Gráfico 2.2: Grado de Apertura Comercial. 1994-2013.....	39
Gráfico 2.3: Socios comerciales de acuerdo a saldo comercial. 1990-2013	40
Tabla 2.5: Tasas arancelarias aplicadas efectivamente.	41
Gráfico 2.4: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real.	43
Gráfico 2.5: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto al Mundo.	44
Gráfico 2.6: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos.	46
Gráfico 2.7: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a México.	47
Gráfico 2.8: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a Centroamérica... ..	48
Gráfico 2.9: Comparación de indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos, México y Centroamérica.....	51
Tabla 3.1: Exportaciones e importaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	53
Tabla 3.2: Número de productos exportados e importados de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	54

Tabla 3.3: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	57
Tabla 3.4: Productos con Ventaja Comparativa Revelada de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo.	61
Tabla 3.5: Principales productos con superávit de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	65
Tabla 3.6: Grado de diversificación de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	68
Tabla 3.7: Clasificación del grado de diversificación de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico..	69
Tabla 3.8: Índice Grubel-Lloyd del comercio de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	72
Tabla 3.9: Clasificación del Índice Grubel-Lloyd del comercio de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	73
Tabla 3.10: Índice de Similitud de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	76
Tabla 3.11: Índice de Similitud de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.	77
Tabla 3.12: Indicadores comerciales relevantes de las ramas superavitarias de El Salvador con respecto a Estados Unidos y México.	79
Tabla 3.13: Indicadores comerciales relevantes de las ramas superavitarias de El Salvador con respecto a Centroamérica.	81
Tabla 3.14: Indicadores comerciales relevantes de las ramas superavitarias de El Salvador con respecto al Mundo.	83

INTRODUCCIÓN

Desde 1989 las políticas gubernamentales de El Salvador han ido encaminadas a implementar el modelo neoliberal. Se buscó la liberalización comercial, apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas, privatizaciones y distintos tipos de desregulación económica, con el supuesto de que dichas medidas mejorarían el crecimiento económico y finalmente el desarrollo humano de la población. En el área comercial, la estrategia consistió en una apertura basada en distintas medidas como la desgravación arancelaria, la eliminación de barreras no arancelarias y la firma de diversos tratados de libre comercio.

Uno de los grandes objetivos de la implementación del modelo neoliberal era el aprovechamiento de la abundancia de mano de obra, con el objetivo de hacer más competitivas las exportaciones. No obstante, el resultado después de dos décadas es la creación de un déficit comercial de carácter crónico que es síntoma del bajo desempeño competitivo de la economía salvadoreña.

En este sentido, se vuelve importante realizar un replanteamiento de la política comercial salvadoreña. En esta investigación, se propone que una primera aproximación a dicho replanteamiento es analizar la estructura del comercio exterior en cuanto a socios comerciales y productos. De esta manera, se podrían inferir alternativas a la política comercial ya existente.

La problemática planteada en esta investigación es responder a la pregunta de si el comercio sur-sur presenta una oportunidad para la economía salvadoreña de mejorar su competitividad internacional para fomentar el desarrollo económico. Se ha escogido el caso del comercio con Estados Unidos para analizar el comercio Norte-Sur y el caso del comercio con Centroamérica y México como exponentes del comercio Sur-Sur.

Estados Unidos se escogió debido a ser el principal socio comercial, poseer tratado de libre comercio y por ser uno de los países que presenta mayores asimetrías económicas con respecto a El Salvador. México por enmarcarse en el comercio Sur-Sur a pesar de tener un mayor nivel de desarrollo, por poseer un tratado de libre comercio con El Salvador y por su cercanía geográfica y cultural. Centroamérica por poseer una menor asimetría económica con El Salvador, por las cercanías geográficas y culturales y por la importancia de la Unión Aduanera y el comercio intrarregional. Se considera como Centroamérica a Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

La hipótesis alrededor de la cual gira el presente estudio, es la siguiente: *“Al contrario del comercio Norte-Sur, el desarrollo del comercio Sur-Sur es una oportunidad de mejorar la competitividad internacional de El Salvador mediante una mayor diversificación de las exportaciones, repercutiendo de una manera positiva en el desarrollo económico.”*

El plan de trabajo consiste en la presente introducción, tres capítulos y las conclusiones y recomendaciones. El objetivo general es realizar un análisis del impacto del comercio sur-sur en la competitividad internacional de El Salvador, contrastándolo con el impacto que presenta el comercio norte-sur.

En el capítulo uno se analizan los vínculos teóricos entre los diversos conceptos claves: diversificación y sofisticación de las exportaciones, difusión del conocimiento, integración sur-sur, competitividad internacional y crecimiento económico sostenido. Asimismo, se realiza una breve exposición sobre el comercio intraindustrial y la complementariedad comercial, ya que son conceptos relevantes para el análisis de los conceptos mencionados anteriormente. En última instancia, se presenta un resumen de los principales trabajos de investigación relacionados con el panorama, desempeño e implicaciones del comercio de Centroamérica y El Salvador, con especial énfasis en el comercio intrarregional. El objetivo específico de este capítulo es vincular teóricamente los conceptos claves y presentar algunos trabajos que sirvan como antecedentes de esta investigación.

El capítulo dos se divide en tres partes, en la primera se realiza un recuento de las políticas comerciales que se implementaron en El Salvador a partir de la introducción del modelo neoliberal en los noventa. En la segunda parte, se presenta la evolución de la estructura productiva y en la tercera la del comercio internacional de El Salvador a partir de 1994. Además, se hace énfasis a las relaciones comerciales entre El Salvador y los países de Centroamérica, México y los Estados Unidos. El objetivo específico del capítulo dos es presentar y analizar la política comercial de El Salvador y la evolución del sector externo y productivo salvadoreño a partir de la apertura comercial de los noventa.

En el capítulo tres se realiza un análisis comparativo del comercio internacional de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México y Centroamérica. Para lo cual, se utilizará una tabla de agrupación de productos de acuerdo a su contenido tecnológico realizada por la CEPAL (Durán Lima & Álvarez, 2011). En primer lugar, se analiza la distribución de productos de acuerdo a su contenido tecnológico, tanto por número de productos como por su peso en las exportaciones e importaciones totales. En segundo lugar, se examinan algunos indicadores relevantes de competitividad y balanza comercial, en tercer lugar, se estudian el grado de diversificación, el comercio intraindustrial y la complementariedad comercial de acuerdo a los grupos de contenido tecnológico. En último lugar, se identifican las ramas más competitivas de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México y Centroamérica, con el objetivo de brindar información relevante para la elaboración de una política comercial de El Salvador. El objetivo específico en la parte empírica de este trabajo es contrastar, mediante grupos de bienes por contenido tecnológico y/o ramas industriales, los principales indicadores de diversificación de las exportaciones, competitividad, complementariedad comercial y comercio intraindustrial que posee El Salvador con respecto a Estados Unidos (comercio norte-sur), México y Centroamérica (comercio sur-sur).

El período de análisis comprenderá los años desde 1994 a 2013. Para el contexto histórico del comercio internacional de El Salvador, se utilizarán todos los años, mientras que para el análisis empírico se realizará el ejercicio para el acumulado de todos los datos de comercio registrados entre 1994 y 2013. La fuente de información principal para los datos comerciales es la base de datos de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador, la cual se descargó con maquila y sin maquila a un nivel de desagregación de 8 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC). Posteriormente, se trabajó en una correspondencia entre el SAC a 8 dígitos y el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, con el objetivo de que el trabajo pueda ser comparado con datos de otros países que no pertenezcan a la región centroamericana y puedan ser clasificados de acuerdo a su pertenencia a ramas industriales o grupos de contenido tecnológico¹. También se han utilizado otras fuentes de información, las cuáles se mencionan cada vez que se utilizan.

El principal aporte de este trabajo es el análisis empírico mediante el cálculo de diferentes indicadores comerciales, que excluyendo la maquila y con base en grupos de contenido tecnológico y ramas industriales, aparte de servir para el análisis comparativo entre el comercio de El Salvador con Estados Unidos, México y Centroamérica, también pueden servir como un insumo para reorientar la política comercial de El Salvador hacia un rumbo que promueva mejoras en la competitividad y en el desarrollo económico del país.

¹ Para mayor información sobre la metodología utilizada consultar el anexo metodológico.

CAPITULO UNO

ALGUNOS ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

1.1. Globalización, cadenas globales de valor y difusión del conocimiento

La globalización económica se ha materializado en nuevas formas de organización de la producción a una escala internacional, generándose cadenas globales de valor (CGV), en las cuales las capacidades de producción se han dispersado en un número sin precedentes de países desarrollados y en desarrollo (Gereffi, 1996).

De acuerdo a Gereffi (1996), la era de la globalización posee cinco grandes características: la existencia de una competencia global intensificada, el desarrollo de tecnología moderna que facilita el proceso, el papel de las corporaciones multinacionales como principales agentes, el sistema financiero como la base principal para la producción internacional y el papel del Estado como implementador de los mecanismos de transmisión del proceso a los diferentes países.

Se identifican al menos dos tipos de CGV: las dirigidas por el comprador y las dirigidas por el productor. Las dirigidas por el comprador se encuentran en industrias gobernadas por grandes minoristas y distribuidores, mientras que en las dirigidas por el productor, el rol de gobernanza de la cadena lo ejercen las corporaciones multinacionales que fabrican los productos mediante su casa matriz. Dicha organización de la producción permite una fragmentación y relocalización geográfica de una misma industria, dando origen a la existencia de una división internacional del trabajo entre países que termina por limitar las opciones de desarrollo de los países del tercer mundo, ya que estos, por sus características, se ven obligados a ubicarse en los estratos de bajo valor agregado de la producción global (Gereffi, 1996).

Lo anterior es así, ya que en la mayoría de los casos las corporaciones multinacionales deciden la localización de cada etapa de la CGV de acuerdo al nivel de los costos laborales o a la ubicación geográfica preferencial del territorio, para reducir costos de logística o a una combinación de ambos factores (Leachman & Leachman, 2004; Ernst, 2003).

Gereffi (1996) sostiene que la clave para que un país de tercer mundo logre escalar en las cadenas globales de producción depende en gran medida de los roles exportadores que asuman y de su habilidad para avanzar hacia nichos más sofisticados. De tal manera que, los roles exportadores y las capacidades de aprendizaje son claves para escalar en las CGV, dicho autor identifica cinco grandes roles exportadores: exportación de productos primarios, operaciones de ensamble, subcontratación para fabricar componentes, manufactura de

equipo original y manufactura de productos de marca. Bajo este esquema, la economía salvadoreña se encontraría centrada en los dos primeros roles, es decir, los de menor valor agregado.

Para Gereffi (1996), las desventajas que tiene un país que se ubica en los primeros tres roles exportadores es que las grandes corporaciones multinacionales terminan por subordinar el desarrollo nacional a sus objetivos de rentabilidad, sin embargo, bajo ciertas condiciones –como la creación de industrias de apoyo– los países pueden escalar en las CGV mediante el concepto “learning by doing”, el cual implica que si un determinado país produce y exporta ciertos bienes, entonces ese país puede fácilmente transmitir ese conocimiento a industrias relacionadas con los bienes exportables ya existentes.

Dicha visión, es puesta en entredicho por una serie de autores que sostienen que el dinamismo tecnológico no se logra de manera automática, sino que tiene que existir determinada capacidad de aprendizaje que permita generar y manejar el cambio técnico, es decir, que las capacidades locales toman una relevancia vital en cuanto al escalamiento en las CGV (Bell & Pavitt, 1992; Ernst, 2003; Dosi, Pavitt & Soete, 1993). Además argumentan, que a pesar de que el régimen comercial es importante –a medida que los recursos para el cambio industrial se vuelven más complejos– es menos posible que la expansión de la “capacidad productiva” asegure inversión en capacidades generadoras de cambio técnico.

La capacidad tecnológica (habilidades, conocimientos, experiencia, estructura institucional y enlaces) no se deriva automáticamente de la capacidad productiva. En los países en desarrollo el mayor riesgo es en la difusión mediante la imitación tecnológica, ya que se pueden producir fallas de aprendizaje (Bell & Pavitt, 1992).

Otra visión de las CGV es la propuesta por Ernst (2003), en la cual argumenta que para analizar el escalamiento en las CGV es necesario tomar en cuenta la estructura de mercado, la dinámica competitiva y el papel jugado por el conocimiento y la innovación en el desarrollo de las capacidades locales. Esto es importante ya que de las mismas depende el grado de inserción en las CGV y –usando el esquema de Gereffi (1996)– el rol exportador en el que se ubicaría el país en cuestión. Según este mismo autor, la racionalidad fundamental de las CGV es ayudar a los “líderes”, entendidos como las casas matrices de las corporaciones multinacionales, a mantener su competitividad, los cuales pueden ejercer una presión fuerte sobre los proveedores locales de los países en desarrollo amenazando con expulsarlos de la CGV en el momento en el que no cumplan sus requerimientos.

A pesar que Ernst (2003) llega a las mismas conclusiones que Gereffi (1996) sobre la posibilidad del escalamiento en las CGV mediante la difusión del conocimiento, sus ideas sobre dicho proceso son diferentes ya que tienen nociones distintas sobre la teoría del conocimiento y el aprendizaje. Como ya quedó establecido, Gereffi (1996) se basa en la idea

del “learning by doing” mientras que Ernst (2003) parte de supuestos diferentes, ya que éste utiliza la clasificación del conocimiento realizada por Polanyi (1962); la cual divide al conocimiento en explícito y tácito. El primero hace referencia al conocimiento que puede ser fácilmente combinado, almacenado, rescatado y transmitido con facilidad, mientras que el segundo se refiere a aquel que está basado en la experiencia, el cual solo se puede obtener mediante la observación, la imitación y la práctica.

Asimismo, se puede señalar que en el proceso de creación de conocimiento el papel principal lo ocupan las empresas mediante las transformaciones entre el conocimiento explícito y tácito, las cuales son claves en el desarrollo de la actividad económica (Nonaka, 1991; Hatchuel y Weil, 1995; Foray & Lundvall, 1996). La fusión de conocimientos tácitos da lugar a la socialización del conocimiento, mientras que la de conocimientos explícitos hace referencia a la combinación del conocimiento, asimismo, la conversión de tácito a explícito da lugar a la exteriorización y la de explícito a tácito origina la internacionalización del conocimiento (Ernst, 2003).

Según el estudio de Nonaka (1991), el conocimiento tácito llega a representar la cuarta parte del conocimiento empleado por las empresas, por lo cual se pone en entredicho que el proceso de escalamiento sea realmente un proceso automático para los países en desarrollo.

De acuerdo a Kim (1997), existen cuatro tipos de mecanismos en la difusión del conocimiento que realizan los líderes de las CGV: mecanismos formales activos –como la inversión extranjera directa–, mecanismos informales activos –como la asistencia técnica a los proveedores locales–, mecanismos formales pasivos –como el comercio de mercancías– y mecanismos informales pasivos –como la ingeniería inversa²–.

Los mecanismos formales activos es la estrategia que utilizan los líderes para establecerse en un país y es la forma principal de difusión del conocimiento, sin embargo, también utilizan bastante la asistencia técnica a los proveedores locales, ya que necesitan que los bienes y servicios que éstos les suministran tengan las especificaciones de calidad debida. En el caso de los mecanismos pasivos, el papel de los líderes no es explícito y la transferencia de conocimiento se realiza por vías en las que no se encuentra necesariamente el líder jugando un rol específico (Ernst, 2003).

Siguiendo este aparato analítico, existirán al menos dos tipos de mercancías de conocimiento, aquellas que se pueden producir fácilmente y que están relacionadas al conocimiento explícito y aquellas que no son fácilmente reproducibles, las cuales se relacionan con el conocimiento tácito (Vilaseca, Torrent & Díaz, 2002).

² La ingeniería inversa se refiere a la obtención del diseño de un producto a partir de la observación de un producto terminado.

La cuestión principal a la que se llega de acuerdo a las ideas teóricas de Ernst (2003) sobre las CGV y la difusión de conocimiento, es que los proveedores locales solo pueden llevar a cabo la absorción efectiva del conocimiento diseminado por las CGV desarrollando sus propias capacidades. En el lenguaje de Bell & Pavitt (1992), no basta con desarrollar las capacidades productivas mediante una política de desarrollo, sino que debe prestarse especial atención al desarrollo de las capacidades tecnológicas que son –las que en última instancia– determinan el grado de absorción de conocimiento que puede realizar un país.

De acuerdo a Vázquez (2012), la absorción de conocimiento por parte de los países en desarrollo requiere recursos humanos calificados, una legislación que promueva la transferencia de tecnología, un entorno macroeconómico estable y una infraestructura adecuada para su reproducción. Mediante un estudio de caso comparativo entre la experiencia de México y Taiwán, el autor concluye que parece ser necesario el papel activo del Estado como propulsor de una política integral de desarrollo que promueva una absorción efectiva del conocimiento que termine por repercutir en el logro de una competitividad del sector exportador sostenible en el largo plazo.

Realizando una síntesis de las ideas hasta ahora expuestas, y para efectos de la presente investigación, entenderemos que la transferencia de conocimiento no implica necesariamente un mayor desarrollo económico, pero si es una condición necesaria para lograr un crecimiento económico sostenido. De tal manera que el escalamiento en las CGV no se da de manera casi automática como plantea Gereffi (1996), sin embargo, mediante un papel activo del Estado con políticas económicas bien articuladas que tomen en cuenta el desarrollo de las capacidades tecnológicas locales y nacionales es posible que los países en desarrollo logren crecer a tasas sostenidas.

En la presente investigación, el vínculo entre la difusión de conocimiento y el crecimiento económico sostenido es el principal vehículo mediante el cual la diversificación de las exportaciones promueve el crecimiento económico sostenido.

1.2. Comercio exterior y crecimiento económico

Desde la existencia de la economía como ciencia, se han tratado de explicar las causas, beneficios o consecuencias del comercio exterior para el desarrollo económico. Esto se ha llevado a cabo por numerosos estudios teóricos y empíricos sobre el tema, los cuales pueden dividirse según sus posturas teóricas en: la teoría ortodoxa o tradicional y la teoría heterodoxa del comercio exterior.

La línea ortodoxa es la suma de la teoría de ventajas comparativas de Ricardo con la competencia perfecta, teniendo como apoyo conceptos subyacentes como las teorías subjetiva del valor, la cuantitativa del dinero y la paridad del poder adquisitivo. Se podría

considerar que David Ricardo es el padre de esta corriente teórica, ya que lo fundamental en su modelo no era la determinación de los términos de intercambio, sino mostrar que el comercio exterior no debería ser temido por ningún país, sea este débil o fuerte: “la verdadera cuestión era que ninguna nación debería temer al libre comercio, puesto que humilla a los poderosos y levanta a los débiles” (Ricardo, [1817], 2007).

La introducción de la competencia perfecta neoclásica a la ley de costos comparativos ricardiana, da como resultado el modelo Hecksher-Ohlin-Samuelson. De acuerdo a este modelo, los países que participan en el libre comercio obtienen beneficios, ya que expanden sus fronteras de posibilidades de producción, y se especializan en un bien o industria en la que tengan menores costos comparativos; obteniendo de esta manera más bienes por el mismo trabajo (Ohlin, 1933).

Además, la existencia de este patrón posibilita –según los axiomas teóricos subyacentes– la tendencia a la igualación del precio de los factores productivos (Stolper & Samuelson, 1941). En otras palabras, el comercio amplía las posibilidades de consumo de un país y también genera una convergencia internacional de los beneficios del comercio y el precio de los factores. En cuanto al aspecto monetario, es clave el funcionamiento de la teoría cuantitativa del dinero al estilo de Hume, mediante el cual, operaría un mecanismo que permite equilibrar las transacciones comerciales entre países (Guerrero, 1995).

Según la teoría ortodoxa del comercio internacional, las ganancias del comercio se maximizan cuando un país se especializa en productos en los cuales tiene ventajas comparativas y con el excedente generado por la especialización, importa recursos que, mediante un uso eficiente de los mismos, contribuyen a lograr mayores niveles de especialización (Samen, 2010).

Desde la época del mercantilismo se ha considerado que el crecimiento de las exportaciones es fundamental para el buen desempeño económico de un país. Samen (2010) identifica que lo anterior se debe a varias razones que se pueden clasificar de acuerdo a su alcance macro o microeconómico. A nivel macro, el crecimiento de las exportaciones es vital para financiar las importaciones y la creación de nuevas exportaciones, para sobrepasar el problema de baja demanda interna –en el caso de economías pequeñas– y para contribuir al crecimiento del empleo y el producto nacional. A nivel micro, la importancia radica en que las empresas exportadoras son más eficientes que las que se dedican a la producción para el consumo interno, además estas –por lo general– contribuyen al derrame de conocimiento tecnológico fomentando mayores niveles de encadenamiento productivo (Hesse, 2008).

Por otro lado, una serie de modelos económicos de crecimiento relaciona el comercio con el crecimiento económico, haciendo uso de los conceptos subyacentes a la teoría del conocimiento (Romer, 1993; Grossman & Helpman, 1991), no obstante dichos modelos no ponen de relieve la importancia de la diferenciación entre el conocimiento explícito y el

conocimiento tácito, lo cual los lleva a asumir que el conocimiento es un bien público, es decir, de fácil distribución.

Desde la perspectiva de esta investigación, lo anterior no descarta la vinculación entre el comercio, la difusión del conocimiento y el crecimiento económico, sino que sostiene que dicho vínculo existe pero de manera potencial ya que entran en juego el desarrollo de las capacidades tecnológicas locales y nacionales para una absorción exitosa del conocimiento, la cual en definitiva no se realiza de manera automática, sino que tiene que existir una serie de políticas económicas muy bien coordinadas para convertir el potencial que tiene el comercio para el desarrollo económico en una realidad, cuestión que se ve fomentada por un buen desempeño de la competitividad internacional de una nación.

1.3. Competitividad Internacional

El análisis de la competitividad de un país o región puede ser diferente, de acuerdo al marco teórico que se emplee. La teoría tradicional del comercio internacional argumenta que lo fundamental son las dotaciones relativas de factores productivos para explicar en qué productos o ramas un país sería competitivo o no. Esta teoría analiza el problema desde el punto de vista estático, ya que sus supuestos fundamentales son los mismos de la competencia perfecta; en la cual la tecnología es estática y exógena y además, las empresas son tomadoras de precios y costos.

Por el contrario, desde la denominada heterodoxia, se sostiene que la competitividad es dinámica, lo cual implica que es cambiante y además influenciado por medidas de políticas económicas. En la corriente neo-marxista, se conceptualiza la competitividad como una lucha por el mercado, en la cual, aquellos países con empresas que presenten menores costos intrasectoriales, son los que serían más competitivos (Guerrero, 1995; Shaikh, 1991).

Esta visión de competitividad se puede complementar con una idea multidimensional de la misma, UNCTAD (2002a) relaciona la competitividad con ventajas de empresas sobre otras en términos de precios y con el papel que pueda tener el gobierno en relación con la creación de infraestructura, o incluso el aporte de incentivos para las empresas. De acuerdo a Samen (2010), las ventajas comparativas son estáticas y naturales en el caso de los recursos naturales y bienes agrícolas, pero pueden ser inducidas y dinámicas para los sectores industriales, tecnológicos e incluso para el sector servicios.

Porter (1990) afirma que no existe un concepto único de competitividad y que hace falta un verdadero consenso sobre el mismo, lo cual termina por generar ambigüedades y dificultades para el análisis de la competitividad (Chudnovsky & Porta, 1990). Asimismo, Porter (1990) sostiene que el enfoque de análisis de la competitividad a nivel de una economía nacional es erróneo y que es necesario estudiar este fenómeno a nivel de

industrias y sectores específicos para lograr tener una mejor visión del asunto, dicha perspectiva da lugar a lo que se conoce como competitividad sectorial.

Según esta postura, el elemento principal de la competitividad nacional es la capacidad de las industrias para innovar permanentemente, cuestión que Porter (1990) estima mediante el uso del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)³ desarrollado por Balassa (1995), el cual sirve para medir el grado de competitividad sectorial (Bougrine, 2001). En línea con lo anterior, diversos autores consideran que para estimar la competitividad a nivel macroeconómico se puede considerar la competitividad sectorial agregada de la nación a analizar (Michalet, 1981; Tavares de Araujo, Haguenaer & Machado, 1990).

Por otro lado, Fajnzylber (1988) utiliza los conceptos de competitividad auténtica y espuria para explicar los factores que determinan la competitividad y además los resultados a largo plazo que se obtienen a partir de la misma. Se considera competitividad auténtica aquella que se encuentra basada en un alto grado de productividad, eficiencia, calidad y un sistema de distribución adecuado, mientras que se considera que la competitividad es espuria cuando está basada en instrumentos que no inciden en el bienestar de largo plazo, tales como, el proteccionismo, las zonas francas, la devaluación de la moneda y la depresión de los salarios.

Una conceptualización diferente pero complementaria es la planteada por Haguenaer (1989), autor que diferencia entre competitividad ex-post y competitividad ex-ante, siendo la ex-post la relacionada al desempeño comercial y la ex-ante a los niveles de productividad y la eficiencia. Fusionando estos conceptos con la visión de Fajnzylber (1988) es posible identificar la existencia de competitividad ex-post y ex-ante con la competitividad auténtica, mientras que si solo existe competitividad ex-post y no ex-ante estaríamos ante un caso de competitividad espuria.

Para efectos de la presente investigación, y siendo fieles a la visión de Fajnzylber (1988), entenderemos que la competitividad de carácter auténtico tiene que presentar elementos dinámicos y multidimensionales, por lo cual utilizaremos la siguiente definición: “ser competitivo implica diversificar la canasta de exportaciones, sostener tasas más elevadas de crecimiento de éstas a lo largo del tiempo, aumentar el contenido tecnológico y de habilidades en las actividades de exportación, y ampliar la base de empresas locales capaces de competir internacionalmente, de tal forma que la competitividad se vuelva sustentable y venga acompañada de ingresos crecientes” (UNCTAD, 2002b).

Además, también se adoptará la postura de autores como Porter (1990) y Krugman (1994), la cual sostiene que es necesario el análisis de la competitividad sectorial para obtener un mejor panorama del grado de competitividad de toda una economía. Es preciso resaltar que tal como se menciona en la definición adoptada de competitividad desarrollada por la

³ Consultar el anexo metodológico para mayor información acerca de este indicador.

UNCTAD, la diversificación de exportaciones es necesaria, aunque no suficiente, para lograr la competitividad auténtica por lo que, al existir altos niveles de competitividad sectorial junto con diversificación de las exportaciones del sector en cuestión, se estará ante un escenario de competitividad auténtica potencial del sector, en el sentido que para aprovecharla totalmente es necesario una serie de políticas económicas por parte del Estado que logre traducirla en aportes sostenibles al crecimiento del PIB.

1.4. Diversificación de las exportaciones: vínculo con el crecimiento económico

El nexo más antiguo entre la diversificación y el crecimiento se puede encontrar en los modelos de industrialización propuestos por Rosenstein-Rodan (1943), Prebisch (1950), Nurkse (1953) y Singer (1950), entre otros. Estos modelos, proponían una industrialización por sustitución de importaciones basada en la protección de industrias nacientes que tendría como uno de sus efectos la diversificación de exportaciones. Posteriormente, algunos autores, también estructuralistas, sostuvieron que los países deberían promover una diversificación productiva en el sentido de pasar de producir bienes primarios a bienes manufacturados, ya que relacionaron que este cambio en el patrón de producción es esencial para el crecimiento económico (Chenery, 1982; Syrquin, 1988).

Tal como señala Vázquez (2012), la diversificación minimiza la dependencia en las fluctuaciones de los mercados, reduciendo la vulnerabilidad de los países de menor desarrollo a los ciclos de productos específicos. Diversos autores han estudiado el vínculo entre diversificación y crecimiento, en el plano teórico, a parte de los ya mencionados, están aquellos que sostienen que la diversificación ayuda a estabilizar los ingresos en concepto de exportaciones en el largo plazo (Bleaney & Greenaway, 2001; Acharyya, 2007; Stanley, 1999); otros señalan la importancia de los derrames hacia otras industrias (Gutiérrez de Piñeres & Ferrantino, 2000), mientras que Agosin (2009), desarrolla un modelo donde los países pueden diversificarse, aumentando los bienes con ventajas comparativas, mediante la imitación y adaptación de productos existentes.

Asimismo, está la corriente de los modelos norte-sur o del ciclo del producto (Krugman, 1979; Vernon, 1966), en los cuales la innovación que se origina en el norte promueve que los países del sur puedan imitarlas o adaptarlas a su caso aumentando las exportaciones. Gutiérrez de Piñeres & Ferrantino (1997) sostiene que en este tipo de modelos lo fundamental son las externalidades que esto origina, tales como las curvas de aprendizaje y los derrames de conocimiento.

En el plano empírico, algunos autores asocian incrementos de la diversificación de exportaciones con aumentos del comercio internacional o con el crecimiento económico (Dornbusch, Fischer & Samuelson, 1977; Acemoglu & Zilibotti, 1997; Koren & Tenreyro,

2004); lo cual implicaría que solo es posible lograr altos niveles en la diversificación de las exportaciones en fases avanzadas del desarrollo económico.

No obstante, diversos estudios muestran que el efecto de la diversificación de las exportaciones en el crecimiento económico no es lineal, existe evidencia de que la diversificación favorece el crecimiento en el caso de los países en desarrollo, mientras que en el caso de los países desarrollados, estos pueden llegar a tener un buen desempeño con la especialización productiva (Hesse, 2008; Imbs & Wacziarg, 2003; Lederman & Maloney, 2003; Aditya & Acharyya, 2013).

A su vez, existen otros estudios que han relacionado empíricamente el crecimiento económico con la diversificación de las exportaciones, Agosín (2009) encontró una relación de causalidad directa positiva entre la diversificación y el crecimiento para los países emergentes mientras que Al-Marhubi (2000) usando una muestra de 91 países también llega a la mismas conclusiones.

Agosín (2009) sostiene, que existen dos tipos de mecanismos de transmisión entre la diversificación de exportaciones y el crecimiento económico. El primero es el denominado “efecto de cartera”, el cual operaría mediante la lógica que entre mayor sea el nivel de diversificación de exportaciones, menor será la volatilidad de las mismas; lo cual implica que el flujo de ingresos en concepto de exportaciones sería estable. Dicha estabilidad se relaciona con la estabilidad de la tasa de crecimiento del PIB, lo cual a su vez, está relacionado con mayores niveles promedio de crecimiento. El mecanismo del “efecto cartera” se basa en la teoría financiera y puede ser analizado con el objetivo de medir los beneficios, en términos de crecimiento económico e incluso de mejoras en el bienestar, de la diversificación de las exportaciones (Love, 1979; Strobl, 2002).

El segundo mecanismo opera mediante los “efectos dinámicos” que tiene la diversificación de las exportaciones en el crecimiento económico, los cuales postulan que una mayor diversificación se asocia con el aumento de la productividad total de los factores y esta con el autodescubrimiento de productos nuevos, los cuales pueden tener mercados casi ilimitados, es decir que diversificación trae más diversificación. También propone –al igual que Al-Marhubi (2000)–, que los flujos de inversión están relacionados con la diversificación, en el sentido que entre mayor sea esta, existirían más campos donde la inversión podría ser rentable (Agosín, 2009).

El autodescubrimiento de nuevos productos, ya sean innovaciones originales o introducción de productos ya existentes en la canasta exportadora, se encuentra asociado a aumentos de la productividad enfatizando el papel de las externalidades, ya que ponen de manifiesto la estructura de costos a otros productores que podrían estar interesados en producir el nuevo producto o subyacentes (Klinger & Lederman, 2004), el descubrimiento de demanda para el mismo o incluso para productos subyacentes (Vettas, 2000), la resolución de fallos de

coordinación (Rodríguez-Clare, 2005) y el logro de mayores encadenamientos productivos (Agosín, 2009).

De igual manera, Samen (2010) identifica que la diversificación de exportaciones se vincula con el crecimiento económico mediante una serie de mecanismos dinámicos, entre los cuales, están los siguientes: mejora de las capacidades tecnológicas, mayor encadenamiento de las actividades productivas, mayor sofisticación productiva; economías de escala y externalidades y la sustitución de materias primas que tienen una tendencia declinante de precios.

Recientemente, ha surgido una nueva línea de investigación, que basándose en el modelo de Hausmann & Rodrik (2003) sobre el autodescubrimiento de nuevos productos, han desarrollado un modelo teórico y empírico, en el cual sostienen que la diversificación de exportaciones promueve una producción de bienes con mayor productividad y ventaja comparativa; ya que encontraron evidencia robusta de que una canasta exportadora, competitiva, diversificada y de alta productividad, es el motor del crecimiento económico, por lo que un buen predictor del crecimiento económico futuro de un país es su patrón de exportación (Hausmann & Klinger, 2006; Hausmann, Hwang & Rodrik, 2007; Minodo, 2009).

Es de resaltar, que la idea económica que subyace el planteamiento sobre el autodescubrimiento de nuevos productos es, al igual que en Gereffi (1996), la del “learning by doing”, por lo que, de acuerdo a lo planteado anteriormente, sería necesario agregar el papel de las capacidades tecnológicas locales y nacionales para el funcionamiento adecuado del modelo.

En síntesis, existe una relación causal entre la diversificación de exportaciones y el crecimiento económico, en el sentido de la diversificación como causa y el crecimiento como resultado. Sin embargo, sería muy ingenuo esperar que dicho vínculo sea automático, más bien, se trata de un potencial y para aprovecharlo se necesita la intervención estatal mediante políticas económicas adicionales al fomento de la diversificación, las cuales deberían ir encaminadas a favorecer las capacidades tecnológicas, para un mejor aprovechamiento de la difusión del conocimiento. Asimismo, dentro de una estrategia de desarrollo de un país de tercer mundo tiene que incluirse necesariamente el papel que tienen las corporaciones multinacionales buscando escalar en las CGV.

1.5. La diversificación en contraposición con la especialización de las exportaciones

En este punto, al haber establecido el nexo entre diversificación y crecimiento económico, conviene contrastar el potencial de la diversificación con el de la especialización. En primer lugar, en el plano teórico, se ha señalado que la especialización basada en el modelo

Heckscher-Ohlin-Samuelson no logra explicar todo el comercio internacional (Guerrero, 1995).

Lo anterior se ejemplifica con la conocida paradoja de Leontief, la cual fue un duro golpe a la idea de que la especialización en el factor abundante explicaba el patrón de comercio. Dicha paradoja hace referencia al hecho de que Estados Unidos se había especializado en bienes intensivos en trabajo, a pesar de que su factor abundante es el capital (Dosi, Pavitt & Soete, 1993). En segundo lugar, se le critica que al basarse en la competencia perfecta, deja de lado los aspectos dinámicos que evidentemente promueven las transacciones entre los países y empresas, centrándose únicamente en una visión estática sobre las ventajas comparativas (Guerrero, 1995).

En tercer lugar, en cuanto a los aspectos prácticos, la búsqueda de la especialización productiva, y por ende de las exportaciones, puede presentar altos costos que tienen que realizarse en el corto plazo, entre los cuales se encuentran una pérdida de los ingresos del gobierno, la caída de algunas industrias que son incapaces de enfrentar la competencia externa, eliminación de algunas industrias y devastación de algunas regiones, migraciones de trabajadores, entre otras (Samen, 2010). En cuarto lugar, la especialización puede conllevar a que países de bajos ingresos se especialicen en productos de baja productividad, produciendo de esta manera un efecto negativo en el crecimiento económico y generando de esta manera, un círculo vicioso (UNCTAD, 2002a) que ante presencia de competitividad expost es una señal de la existencia de competitividad espuria.

Según Samen (2010), la concentración de las exportaciones conlleva riesgos que se pueden clasificar en económicos y políticos. Los riesgos de carácter económico, a su vez, se pueden clasificar en de corto y largo plazo. Los de corto plazo se asocian a la volatilidad e inestabilidad de las exportaciones, lo cual afectaría en un primer plano los ingresos de las mismas, y en un segundo plano, el crecimiento, el empleo, la inversión, la balanza comercial, la inflación, entre otros. Mientras que, los riesgos económicos de largo plazo están asociados al posible e impredecible deterioro de los términos de intercambio en el largo plazo, lo cual a su vez, magnifica los riesgos de corto plazo y causa bajo encadenamiento productivo. En relación a los riesgos políticos, Collier (2002) afirma que la dependencia en bienes primarios o materias primas, provocan una serie de efectos económicos que pueden conducir a la ingobernabilidad, lo que en un caso extremo puede llevar a conflictos armados.

En cuanto a las ventajas de una estructura de exportaciones diversificada, se puede mencionar que la diversificación promueve la estabilidad de los ingresos en concepto de exportaciones generando un clima de menor riesgo que fomenta las inversiones, además que en su dimensión vertical puede desencadenar el cambio estructural, es decir la relocalización de recursos en actividades más productivas de exportación, lo cual repercutiría determinadamente en el crecimiento económico. Mejía (2012) afirma que a

pesar de que existen detractores de una estrategia de diversificación, no hay evidencia que la misma genere retrocesos en el crecimiento y desarrollo económico.

Existen algunas posturas como la del artículo de Rodrik (2006), que basándose en el caso de China, le resta importancia al debate de especialización versus diversificación y centran el punto principal del asunto en el contenido tecnológico, la productividad y el valor agregado de los productos de la canasta de exportación.

Teniendo en cuenta lo hasta ahora expuesto, en la presente investigación se considera fundamental la diversificación de exportaciones, pero también, el contenido tecnológico de las mismas y la dimensión horizontal de la diversificación en el caso de sectores clave, y debido al tema de la presente investigación es necesario vincular los conceptos planteados con la integración sur-sur.

1.6. Integración Sur-Sur, competitividad, crecimiento y diversificación de las exportaciones

Existen muchas posturas acerca de lo que significa la integración, la conceptualización más amplia sobre el tema incluye la totalidad de las esferas económicas, sociales y políticas. No obstante, y sin restarle ningún tipo de importancia a otras dimensiones de la integración; la presente investigación, debido al alcance de la misma, solo se ocupa de la dimensión comercial de la integración.

En esta investigación se entenderá la integración económica, como un proceso mediante el cual se formulan medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas que pertenecen a naciones diferentes. Como todo proceso, se puede dividir en diferentes fases: el área o zona de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común y la unión económica (Balassa, 1980).

El área de libre comercio ocurre cuando se eliminan las barreras arancelarias entre los países que conforman la integración, pero se mantienen los aranceles individuales hacia países externos a la misma. La unión aduanera se presenta como un área de libre comercio, con el agregado que ahora los países acuerdan un arancel común hacia países externos a la región integrada. El mercado común es cuando, aparte de las barreras arancelarias, se eliminan todas las restricciones comerciales existentes y además ocurre la libre movilización de los factores productivos, mientras que la unión económica incluye a las fases anteriores agregando una armonización de las políticas económicas (Balassa, 1980).

Basándonos en la conceptualización anterior, se entenderá que la integración comercial es la eliminación de todas las barreras comerciales entre los países miembros más la adopción de un arancel común externo.

Di Filippo (1999) establece que la integración puede ser del tipo horizontal o vertical. La horizontal, hace referencia a integración entre países con niveles similares de desarrollo, mientras que la vertical es la que ocurre entre países con niveles dispares de desarrollo. Dicho de otro modo, la integración sur-sur y norte-norte sería de carácter horizontal y la norte-sur, de carácter vertical. Por tanto, la integración sur-sur –para efectos de esta investigación–, será un proceso mediante el cual los países en desarrollo van avanzando hacia la integración comercial horizontal mediante la expansión y promoción del comercio sur-sur.

Habiendo definido claramente los conceptos a utilizar, resulta sencillo derivar el aspecto normativo de la teoría ortodoxa, siendo éste –evidentemente– una integración a nivel global, ya que, tal como Ohlin (1933) plantea, el problema estriba en la existencia de Estados soberanos. Frambes-Buxeda (1993) argumenta, que debido a las dificultades prácticas para una integración global, se fueron buscando integraciones de carácter regional. Asimismo, Tayseer (1971) sostiene que, según la teoría tradicional, la integración regional sería más efectiva mientras más grande sea el tamaño de las uniones, más complementarios sean los países, más bajo el arancel común y mayor el comercio intrarregional.

No obstante, Frambes-Buxeda (1993) argumenta que desde la corriente estructuralista se pone en entredicho los beneficios a los que, según la teoría tradicional, puede llevar una integración entre países con características económicas estructurales asimétricas. Igualmente afirma que las ideas estructuralistas de la CEPAL promovieron la sustitución de las importaciones y la integración económica como mecanismos para lograr que los países latinoamericanos elevaran el nivel tecnológico de la producción y de las exportaciones, aumentaran la productividad y los salarios y en definitiva, lograrán un bienestar general.

Esta investigación propone retomar la integración económica, en su faceta comercial, entre economías similares y cercanas, junto con una estrategia de diversificación de las exportaciones y sofisticación de las mismas como una vía para lograr el crecimiento económico de países con economías pequeñas y en desarrollo⁴.

De tal manera que, es necesario vincular la diversificación de las exportaciones, la competitividad auténtica, el crecimiento económico y la integración sur-sur. Regolo (2013) utilizando un enfoque de abundancia de factores, llega a dos conclusiones que relacionan la

⁴ Hay que tener en cuenta que, el crecimiento económico no implica necesariamente desarrollo económico, ni mucho menos bienestar social y político, para lograr dichos objetivos, es necesario que se formule toda una estructura de políticas económicas, sociales y políticas subyacentes.

integración sur-sur con la diversificación de exportaciones. En primer lugar, sostiene que las exportaciones hacia países con dotaciones similares de factores son más diversificadas que las exportaciones hacia países con dotaciones diferentes, por lo que, el comercio sur-sur promueve la diversificación de las exportaciones, y por ende, genera condiciones para el logro de la competitividad auténtica de los países en desarrollo. Bajo esta perspectiva, lo mismo se podría decir del comercio norte-norte, no obstante, el comercio norte-sur, implicaría una canasta exportadora menos diversificada y por lo tanto propiciaría niveles inferiores de competitividad auténtica.

En segundo lugar, Regolo (2013), argumenta que entre menores son los costos asociados al comercio, mayor sería la diversificación de exportaciones. Lo anterior, es un argumento a favor de la integración regional, lo cual está de acuerdo con algunos estudios que relacionan una mayor diversificación en países latinoamericanos debido a disminuciones en los costos asociados al comercio intrarregional (Sanguinetti, Pantano & Posadas, 2004).

Sanguinetti, Pantano & Posadas (2004) encuentra que otra posible explicación a la relación causal positiva entre la integración sur-sur y el aumento en la diversificación de exportaciones, puede estar vinculada con el fomento de las economías de escala entre los países miembros.

Bekerman y Rikap (2010), analizando el caso de Brasil y Argentina en el MERCOSUR, encuentran que en el entorno de la integración regional de carácter sur-sur, ambos países lograron diversificar su canasta de exportaciones mediante la creación de nuevas ventajas comparativas. Dicho efecto, los autores se lo atribuyen a que el MERCOSUR actuó como una plataforma inicial para desarrollar procesos de innovación productiva y de organización, que permitieron lograr economías de escala y aprendizaje, condiciones que luego repercutieron en la diversificación de exportaciones tanto hacia dentro de la integración, como hacia afuera. En el léxico utilizado por Bell & Pavitt (1992), la integración sur-sur beneficia el desarrollo no solo de las capacidades productivas sino también de las capacidades tecnológicas.

De tal manera que las relaciones causales se podrían establecer como siguen, la integración sur-sur regional fomenta la diversificación de las exportaciones mediante la generación de economías de escala, procesos de aprendizaje y disminución de los costos asociados al comercio. Dicha diversificación promueve la competitividad multidimensional, auténtica y dinámica, y a su vez, junto con la sofisticación de las exportaciones, sirve como un vehículo potencial para el logro del crecimiento económico sostenido.

1.7. Algunas consideraciones teóricas: el comercio intraindustrial y la complementariedad comercial

Es necesario realizar algunas consideraciones sobre las principales ideas expuestas en los apartados anteriores, ya que el papel que puede tener el análisis del comercio intraindustrial y de la complementariedad comercial –entre socios comerciales–, es importante por sus implicaciones en la elaboración de una hipotética política comercial.

Se entenderá que dos socios comerciales realizan comercio intraindustrial (CII) en el caso en que las exportaciones e importaciones entre ambos pertenezcan a la misma industria. El estudio pionero sobre el tema es del Grubel & Lloyd (1975), el cual al encontrar evidencia sobre una fuerte presencia del CII en la totalidad del comercio, puso en duda la teoría económica ortodoxa del comercio internacional, ya que la misma predice que las transacciones comerciales entre países son de carácter interindustrial.

Ante esta situación, diversos autores han desarrollado modelos –teóricos y empíricos– explicando los determinantes e impacto del CII y su relación con temas como la liberalización comercial y la política económica (Véase Krugman, 1981; Balassa & Bauwens, 1987; Marvel & Ray, 1987; Hamilton & Kniest, 1991).

Balassa & Bauwens (1987) sostiene que el grado de CII depende de las características del país y su industria. En cuanto a las características del país argumentan que las siguientes aumentan el grado de CII: similitud en los niveles de ingreso entre socios comerciales, aumento de la demanda por productos diferenciados y similitud en el tamaño de la economía de los socios comerciales. En relación a las características de la industria, los autores mencionan las siguientes como impulsoras del CII: crecimiento de los productos diferenciados fabricados bajo economías de escala y el ensamblamiento en el extranjero de los productos ya que provoca la división internacional de la producción.

De tal manera, la composición del CII se da de la siguiente manera: CII de bienes homogéneos, CII de bienes diferenciados y el CII resultante del uso de patentes o los ciclos del producto. En el caso del de bienes homogéneos, se trata más que todo del comercio transfronterizo y en el de los bienes diferenciados, influye las economías de escala, errores de agregación de los datos comerciales y la calidad de los productos (Grubel & Lloyd, 1975).

Jordan (1993) conceptualiza al CII mediante dos tipos: el CII horizontal y el CII vertical. El horizontal ocurre cuando los bienes comerciados han sido producidos por los mismos procesos de manufactura dentro de una misma industria con un mismo nivel de calidad, mientras que el vertical ocurre cuando los productos son diferenciados de acuerdo a los niveles de calidad.

La conceptualización anterior es utilizada para el desarrollo de políticas comerciales en países en los cuales el grado de CII es alto, además se debe tener en cuenta que en algunos casos el CII es un reflejo del alto grado de comercio intrafirma (Veeramani, 2004). La existencia de CII no garantiza que las actividades comerciales sean de alto valor agregado o no lo sean, por lo cual para analizar este tipo de comercio se necesitan de otros indicadores (González & Dussel Peters, 2001).

En cuanto a las implicaciones del CII para la política comercial, Veeramani (2004) afirma que la promoción de exportaciones debe realizarse al mayor nivel de detalle posible, con el objetivo de identificar productos diferenciados clave. Existe también una relación planteada por Balassa & Bauwens (1987), en la cual sostienen que las uniones aduaneras promueven el CII, por lo que hay que tener en cuenta este tema a la hora de formular políticas de unión aduanera.

El análisis del CII es necesario para esta investigación, ya que se logran identificar los sectores tecnológicos con mayor presencia de CII en un contexto de integración sur-sur, sugiriendo probablemente la presencia de comercio intrafirma en el contexto de inmersión en CGV. Igualmente, niveles altos de CII acompañados de niveles altos de diversificación de exportaciones puede indicar la presencia de economías de escala en el contexto de micro, pequeñas y medianas empresas. Además, debido a los determinantes propuestos por Balassa & Bauwens (1987), el comercio sur-sur intensifica la existencia de CII, cuestión que hay que tener en cuenta para la presente investigación.

En relación a la complementariedad comercial, es necesario precisar que este tema se enmarca mejor en el plano empírico que en el teórico. El estudio de Finger & Kreinin (1979) abrió la posibilidad de poder medir de una manera eficaz y con datos disponibles sobre comercio internacional, el grado de complementariedad comercial. Dicho estudio propone, que su uso más importante es analizar el grado de competencia que enfrentan dos economías en relación a un solo mercado de destino, por ejemplo, diversos estudios han utilizado este concepto para analizar la complementariedad comercial de la economía china y mexicana en los Estados Unidos (Cárdenas & Dussel Peters, 2007; Romero, 2009; Cabranes, 2011).

El análisis de este concepto es importante realizarlo ya que los detractores de una política de diversificación de exportaciones en el contexto de la integración sur-sur, pueden argumentar que la similitud de las estructuras comerciales existentes podrían implicar el fracaso de una estrategia de diversificación, no obstante, –en el presente trabajo– se soluciona este aspecto mediante la consideración de un escenario de integración sur-sur que sirve como base para desarrollar capacidades productivas y tecnológicas que permitan una diversificación de las exportaciones, tanto hacia adentro como hacia afuera de la región integrada. Además, un análisis de la complementariedad comercial a nivel de sectores

tecnológicos, permitirá identificar realmente cuales son los sectores en los que existe similitud en la estructura comercial.

1.8. Estado del Arte

A pesar de que para el caso de El Salvador no existen estudios que ocupen las mismas concepciones teóricas y la metodología empírica que se realizará en este estudio, si existen investigaciones similares que tratan algunos conceptos por separado, ocupan metodologías parecidas y/o analizan a toda la región centroamericana en su conjunto, algunos de los cuales, vale la pena mencionarlos como antecedentes de esta investigación.

El estudio de Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández (2003) analiza la intensidad tecnológica de las exportaciones e importaciones de Centroamérica mediante el cálculo de la balanza tecnológica de la región, el índice de intensidad tecnológica de las exportaciones y el índice de comercio intraindustrial para cada país de la región. Dicho estudio concluye que la exportación de productos intensivos en tecnología no garantiza que los países centroamericanos hayan incorporado el conocimiento empleado para producirlos, ya que estos generalmente son elaborados por empresas transnacionales que no transfieren el conocimiento al interior de los países.

Respecto a esto, los autores señalan que el problema es que muchas de las inversiones extranjeras no tienen conexiones con las empresas manufactureras locales y proponen la generación y promoción de conglomerados alrededor de los centros gravitacionales que representan las CGV, señalando que dicha estrategia podría ser impulsada mediante la integración regional y el avance y perfeccionamiento de la unión aduanera (Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández, 2003).

Martínez & Cortés (2004) analizaron la competitividad de las exportaciones de los países centroamericanos para el período 1990-2002 mediante el uso de las herramientas que proporcionan los programas de la CEPAL, Trade CAN (*Comparative Analysis of Nations*) y MAGIC (*Module to Analyse the Growth of International Commerce*).

Entre sus conclusiones resalta que, para los años de análisis, el comercio intrarregional se compone principalmente por rubros industriales, por lo que en el comercio intracentroamericano operan empresas y sectores distintos a los que operan en el comercio con Estados Unidos, Europa Occidental y naciones en desarrollo de Asia. Además, los autores encontraron que la mayoría de los 20 rubros más importantes de exportación del comercio intrarregional son dinámicos⁵. En cuanto al comercio con Estados Unidos,

⁵ Martínez & Cortés (2004) utilizaron el programa MAGIC con un nivel de desagregación de 4 dígitos del Sistema Armonizado (SA). Se consideran bienes dinámicos aquellos que aumentan su demanda y participación en el mercado de destino.

sostienen que a pesar de una mayor presencia de bienes industriales dinámicos en las exportaciones, en términos generales, el rubro textil, ligado principalmente a la industria maquiladora seguía ostentando un predominio (Martínez & Cortés, 2004).

Schatan, Friedinger, Mendieta & Romero (2008) se proponen analizar si los tratados de libre comercio, en especial el CAFTA-DR, y la integración regional centroamericana son medidas complementarias entre sí o si el CAFTA-DR puede tender a debilitar y/o desplazar a la integración. Según dicho estudio, la ventaja que tiene el comercio intrarregional, en contraposición al realizado con Estados Unidos, es que los productos comerciados son principalmente manufacturas no ensambladas, y por lo tanto, aportan más valor agregado a la economía en su conjunto y genera más oportunidades a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que las exportaciones que se enmarcan en el comercio extrarregional.

Los autores concluyen que se perciben sinergias entre el CAFTA-DR y el proceso de creación de la Unión Aduanera Centroamericana, especialmente en la temática legal e institucional necesaria para hacer viables ambos acuerdos y que para aprovechar de mejor manera el CAFTA-DR los países centroamericanos deben expandir la infraestructura, desarrollar el capital humano, fortalecer las capacidades tecnológicas y mejorar el clima de negocios (Schatan, Friedinger, Mendieta & Romero, 2008).

Caldentey (2010) busca analizar el panorama de la integración centroamericana desde una perspectiva multidimensional que incluye la faceta comercial. Este estudio señala que la composición del comercio intrarregional está insuficientemente analizada, pero que aun así existe evidencia que parece indicar la presencia de un mayor número de empresas, especialmente pequeñas y medianas, y que el comercio intrarregional contribuye a una mejor articulación sectorial. Otro punto a resaltar de este estudio es que afirma que la expansión regional de grandes grupos empresariales impulsa la consolidación del mercado regional, no obstante, el autor señala que esto no asegura una articulación de los intereses nacionales y regionales, no al menos más allá de los intereses empresariales.

Además, respecto a la complementariedad entre el CAFTA-DR y el proceso de integración, sostiene que, aun aceptando la postura de que tienen sinergias entre sí, es criticable la subordinación de la Unión Aduanera Centroamericana a tratados comerciales con socios extrarregionales (Caldentey, 2010).

Beteta & Moreno-Brid (2014) pretenden analizar el cambio estructural y el crecimiento de las economías de Centroamérica y República Dominicana, centrándose en la evolución que presentan estos países en el período de 1990 a 2011. Uno de los rubros que analiza este libro es la inserción internacional en Centroamérica y República Dominicana. Respecto a esto, los autores sostienen que la inserción de Centroamérica en las CGV ha carecido del dinamismo que se observa en otras partes del mundo, lo cual se lo atribuyen a que la integración en las CGV por parte de los países centroamericanos se produce principalmente

mediante la industria maquiladora y las zonas francas de procesamiento para la exportación. Al igual que Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández (2003), Beteta & Moreno-Brid sostienen que el camino para revertir esta situación es propiciar una mayor incorporación de empresas locales en las CGV.

En línea con los hallazgos encontrados por los trabajos anteriormente mencionados, Beteta & Moreno-Brid (2014) sostienen que el comercio intrarregional es un medio de aprendizaje y fortalecimiento de capacidades y contribuye a impulsar la competitividad en el mercado internacional. Además, argumenta que las PYMES se insertan más fácilmente en el comercio intrarregional.

Basándose en CEPAL (2012), Beteta & Moreno-Brid (2014) propone que Centroamérica necesita un cambio estructural que propicie un círculo virtuoso de crecimiento mediante la diversificación y la densificación de la estructura productiva, la innovación y una distribución más igualitaria del ingreso. Además señalan que para obtener más provecho del proceso de integración, los países centroamericanos deben ampliar su participación en CGV mediante mayor valor agregado y empleos de calidad, aprovechar el dinamismo del sector servicios, vincular la canasta exportadora al dinamismo de los mercados de Asia, generar encadenamientos productivos locales, fortalecer el mercado regional (incluyendo Panamá y República Dominicana) y mejorar la coordinación entre políticas públicas regionales.

En cuanto al comportamiento del comercio intraindustrial de Centroamérica, Padilla (1998), mediante el uso del índice Grubel-Lloyd a un nivel de desagregación de 4 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUICI), señala que el comercio intraindustrial de Centroamérica con Estados Unidos es, en su mayoría, intensivo en mano de obra y con alta participación del capital extranjero, o sea en actividades de ensamblaje y maquila, tratándose principalmente del sector textil. Mientras que el análisis del comercio intraindustrial en el interior de Centroamérica refleja la existencia de economías de escala y un patrón de diversificación basado, entre otras cosas, en las marcas.

Hasta el momento, se han mencionado estudios relacionados al desempeño comercial de Centroamérica y sus implicaciones en el marco del proceso de integración y el comercio intrarregional, y a continuación, se presentarán las principales implicaciones de algunos estudios relacionados con la diversificación de las exportaciones en el caso de El Salvador y Centroamérica.

En el estudio de Amaya & Cabrera (2013), mediante un análisis de la transformación estructural de El Salvador a través de la productividad laboral, la diversificación y la complejidad exportadora, se encontró que el país ha caído en la trampa de ingreso medio bajo y exportación de productos de baja productividad.

En análisis se realizó mediante el uso de la técnica de redes “Product Space”, calculando la complejidad, proximidad y productividad de los productos a nivel de 4 dígitos de la CUCI Revisión 2. Los autores, al igual que los estudios pioneros que utilizan esta técnica, utilizaron el número de productos con ventaja comparativa revelada (VCR) como indicador de diversificación de las exportaciones (Ver Hausmann & Klinger, 2007; Hausmann, Hwang & Rodrik, 2005).

El trabajo empírico contenido en Amaya & Cabrera (2013) evidencia que la economía salvadoreña debe diversificar su canasta exportadora con el objetivo de acrecentar la complejidad y el encadenamiento exportador. Además, sostiene que entre más diversificación presente la canasta exportadora de El Salvador, existen más posibilidades de alcanzar un crecimiento económico sostenido.

Castillo, Aguilera & García (2013) proponen mediante el uso de modelos econométricos de datos de panel, analizar el panorama del comercio internacional de Centroamérica usando variables como el grado de diversificación de productos y socios comerciales (geográfica), la articulación con los principales socios de la región y el papel del comercio intrarregional. Entre las conclusiones de esta investigación se tiene que los productos agrarios son preponderantes en las exportaciones hacia fuera de Centroamérica, mientras que los productos manufacturados y agroindustriales son los que, en su mayoría, conforman la cesta exportadora del comercio intrarregional.

Además, en este trabajo se contrastó que los principales efectos sobre las variables macroeconómicas de la región derivan de la diversificación geográfica y del comercio intrarregional en mayor medida y de la diversificación de la canasta exportadora en menor medida. De acuerdo a sus principales hallazgos, los autores sostienen que el fortalecimiento y la consolidación del comercio intrarregional podrá conducir al fomento de encadenamientos productivos regionales que logren escalar en las CGV. De igual manera, y en la misma línea de los trabajos de investigación presentados anteriormente, Castillo, Aguilera & García (2013) resalta los beneficios que conlleva el comercio intrarregional a las PYMES.

Para finalizar este apartado, se resumirán los principales resultados de SIECA (2014), estudio que pretende analizar la diversificación de la oferta exportable de Centroamérica mediante el uso del índice de diversificación, el cual ha sido calculado con base en el índice Herfindahl-Hirschman normalizado a un nivel de desagregación de 4 dígitos del Sistema Armonizado.

SIECA (2014) encontró que al realizar una comparación entre el nivel de diversificación que presentan las exportaciones desde y hacia Centroamérica con aquellas que se dirigen hacia fuera de la región, se detecta que el mercado intrarregional goza de un mayor nivel de diversificación de las exportaciones. El estudio contiene cuatro puntos de carácter

normativo para orientar la política comercial de los países de la región que vale la pena mencionar.

En primer lugar, sostiene que hay que reforzar los esfuerzos de diversificación de la oferta exportable con el objetivo de mitigar los fenómenos adversos, que en ocasiones afectan los productos tradicionales, y reducir la dependencia de la demanda externa de socios comerciales en específico. En segundo lugar, propone incentivar la diversificación de las exportaciones mediante una política industrial que tenga como objetivo el fomento y fortalecimiento de CGV regionales que ocupen niveles superiores de conocimiento en su producción.

En tercer lugar, señala la necesidad de fortalecer las CGV regionales ya existentes que se caractericen por la generación de valor agregado en el marco de un mercado intrarregional. Y en cuarto lugar, afirma que el aprovechamiento actual del marco legal que rige el comercio en la región permitiría incrementar los niveles de diversificación geográfica.

1.9. Conclusión del Capítulo

Debido al gran número de conceptos utilizados en la elaboración del marco teórico de la presente investigación, se hace necesario precisar con exactitud las interrelaciones entre los mismos.

De tal manera que se entenderá que en el contexto de la existencia de CGV, los países pueden alcanzar altos grados de competitividad auténtica mediante la promoción de la diversificación de las exportaciones, ya que ello contribuye, mediante la difusión del conocimiento, a mejorar los niveles de crecimiento económico sostenido. No obstante, la diversificación de exportaciones no implica de manera automática mayores niveles de crecimiento, sino que se trata de una medida necesaria pero no suficiente para lograr tasas de crecimiento sostenidas. Por lo tanto, para aprovechar altos grados de diversificación de las exportaciones o medidas que vayan encaminadas a lograrlos, es importante que el Estado intervenga mediante políticas económicas adicionales, las cuales deben ir encaminadas a favorecer las capacidades tecnológicas, para un mejor aprovechamiento de la difusión del conocimiento. Por lo que, tal como se mencionó anteriormente, ante la presencia de competitividad sectorial ex-post y diversificación de las exportaciones tendremos una situación de competitividad auténtica potencial para el sector y destino de análisis.

Lo anterior, junto con un proceso de escalamiento y diversificación hacia la elaboración de productos con mayor contenido tecnológico, es necesario para lograr niveles de competitividad auténtica en una economía. Además, el efecto de la diversificación de las exportaciones en el logro de competitividad auténtica a niveles sectoriales y globales es

potenciado por la existencia de un contexto de integración sur-sur, ya que se termina por fomentar tanto la diversificación hacia adentro como hacia afuera de la zona comercial integrada mediante la creación y mejoramiento de capacidades productivas y tecnológicas.

En este escenario, se hace importante tomar otros factores en cuenta, como lo son el comercio intraindustrial y la complementariedad comercial, los cuales nos pueden servir de herramientas complementarias para analizar la potencialidad del comercio sur-sur para una economía como la de El Salvador.

Los trabajos de investigación previamente mencionados como antecedentes coinciden en que el comercio intrarregional (comercio sur-sur) potencializa la competitividad y el crecimiento económico sostenido de los países de la región mediante la creación de escenarios que favorecen la diversificación de las exportaciones, la sofisticación de la canasta exportadora, el fortalecimiento de las PYMES y los encadenamientos productivos así como el escalamiento en las CGV. No obstante, igualmente existe consenso en que debe existir una serie de políticas económicas regionales bien articuladas que permitan transformar el potencial en una realidad.

CAPITULO DOS

CONTEXTO HISTÓRICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL SALVADOR. 1994-2013

2.1. Políticas Comerciales

Las políticas comerciales juegan un papel protagonista en el modelo neoliberal, ya que de acuerdo a este enfoque, una mayor liberalización comercial permite aumentar la productividad que redundara en un aumento de la competitividad internacional del país.

El modelo establece que una de las formas en la cual se realizarán dichos aumentos de competitividad será mediante el abaratamiento de los insumos de producción vía aumento de importaciones de dichos bienes que tengan un alto contenido tecnológico.

Las políticas comerciales implementadas a partir de los noventa con la entrada del Gobierno del Presidente Cristiani, se pueden resumir en la tabla 2.1. No todas las políticas enumeradas son de carácter plenamente comercial, sin embargo sí afectan el comportamiento de ésta área.

A pesar de que en junio de 2009 tomó posesión el primer gobierno de izquierda en la historia salvadoreña, la política comercial no sufrió mayores cambios y la estrategia de liberalización comercial ha continuado. Lo anterior puede ser explicado por una falta de voluntad política para cambiar radicalmente la política comercial y la presión que ejercen diversos organismos multilaterales, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y el Banco Interamericano de Desarrollo, por mantener la liberalización comercial.

Lara (2003) sostiene que muchas de las políticas económicas implementadas en El Salvador a partir de los noventas son condiciones impuestas por organismos multilaterales a cambio de realizarle préstamos a El Salvador. En Morales, Escobar, & García (2011), se evidencia que efectivamente, la mayor parte de políticas comerciales implementadas en El Salvador son fruto de condiciones impuestas por el Banco Mundial y el BID.⁶ La Tabla 2.1 contiene las principales políticas comerciales implementadas en El Salvador en el período de 1989 a 2013.

⁶ A manera de ejemplo, según Banco Mundial (2014), el préstamo No. P094146 aprobado en diciembre de 2009 por el Banco Mundial tenía como condicionante para su desembolso la ratificación del Tratado de Libre Comercio de América Central-República Dominicana con los Estados Unidos.

**Tabla 2.1: Principales Políticas Comerciales Aplicadas en las Administraciones
Presidenciales 1989-2013**

Políticas Implementadas
Inicio de la Liberalización comercial.
Desgravación arancelaria.
Eliminación de controles de precios.
Adopción del sistema arancelario centroamericano.
Eliminación de la mayoría de las barreras comerciales no arancelarias.
Ejecución de un programa de promoción de exportaciones basado en la ley de zonas francas y recintos fiscales.
Adhesión a la Organización Mundial del Comercio.
Política cambiaria con la implementación del dólar como moneda de curso legal anclado a un tipo de cambio de 8.75 colones por dólar.
Relanzamiento de la Unión Aduanera Centroamericana con el Protocolo de Guatemala.
Firma de diversos Tratados de Libre Comercio.
Adhesión de Panamá a la Unión Aduanera Centroamericana.

Fuente: Elaboración propia con base en información MINEC (2014), Moreno (2004), Aguilar & Arriola (1996) y Lara (2003).

Uno de los principales ejes de la liberalización comercial es la implementación de Tratados de Libre Comercio, en el caso de El Salvador, la tabla 2.2 resume los TLC vigentes, suscritos y en procesos de negociación o de expresión de interés.

El tratado de Libre Comercio con México entro en vigencia en el año 2001 sobre la base de la apertura recíproca. Sin embargo, en el marco del Mecanismo de Tuxtla, en el año 2010 se comenzó a negociar un Tratado que unificaría los que México mantenía por separado con los países del Triángulo Norte, Nicaragua y Costa Rica para tener un instrumento único de comercio con el objetivo de reducir los costos administrativos de las empresas de la región para que estas aprovechen de mejor manera las preferencias arancelarias (BANGUAT, 2013).

Según BANGUAT (2013), en el año 2012 quedó libre de aranceles la mayor parte del comercio de México con Centroamérica y con excepción de Nicaragua, se incorporaron compromisos de reducción y eliminación de aranceles para varios de los productos que habían sido excluidos en los acuerdos originales.

De acuerdo a CONAMYPE (2008), en el acuerdo inicial del Triángulo Norte con México, El Salvador concedió acceso inmediato al 59% de los productos mexicanos industriales y México concedió un 78%. Con respecto a los bienes agrícolas, México elimina los subsidios agrícolas a las exportaciones y desmantela las barreras no arancelarias (cuotas, licencias, etc.) por lo que se pretendía que los productos agrícolas salvadoreños tuvieran un fácil acceso a las fronteras mexicanas.

Tabla 2.2: Tratados de Libre Comercio de El Salvador

Tratado Comercial/Socio Comercial	Fecha de vigencia/Fase	Aplicación del tratado
Centroamérica - México	2012	Bilateral
Centroamérica - República Dominicana	4 de octubre de 2001	Bilateral
Centroamérica - Panamá	11 de abril de 2003	Bilateral
Centroamérica - Chile	3 de junio de 2002	Bilateral
Centroamérica - Canadá	En negociación	-
Centroamérica - República Dominicana - Estados Unidos	1 de marzo de 2006	Multilateral
El Salvador - República de China (Taiwán)	1 de marzo de 2008	Bilateral
Triángulo Norte - Colombia	1 de febrero de 2010	Bilateral
Centroamérica - Unión Europea	1 de octubre de 2013	Bilateral/Multilateral
Centroamérica - Perú	Suscripción pendiente	Bilateral
Mercosur	Se ha expresado interés	-
Cuba	Acuerdo de alcance parcial	-
Belice	Se ha expresado interés	-
Ecuador	Se ha expresado interés	-
Japón	Se ha expresado interés	-
Centroamérica - Corea del Sur	Estudio de Factibilidad	-

Fuente: Elaboración propia con base en dato de SIECA (2013) y MINEC (2014)

Nota: Desde el 2001 existe un Tratado de Libre Comercio con México, sin embargo en 2012 se creó un Tratado de Libre Comercio Único con Centroamérica debido a que existían varios vigentes. El tratado con la Unión Europea incluye un componente de cooperación por lo que se denomina en conjunto como Acuerdo de Asociación. Las fechas de vigencia/estados son solamente para El Salvador, no para los demás países que están en el Tratado. El triángulo norte está conformado por El Salvador, Honduras y Guatemala.

Con respecto al Tratado de Libre Comercio Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA) se acordó que el 99.73% de los productos industriales de El Salvador tuvieran un acceso inmediato al ingresar a los Estados Unidos, mientras que un 89% de los productos salvadoreños de origen agrícola, se manejarían de igual manera. El resto de productos se desgravarían en un plazo máximo de 10 y 20 años respectivamente. El Salvador por su parte, otorgó acceso inmediato al 77.97% de los productos provenientes del sector industrial de Estados Unidos y al 53% de sus productos agrícolas, también dejando el resto de productos sujetos a desgravaciones con un plazo de 10 y 20 años respectivamente (MINEC, 2004).

Tal como se puede apreciar, el calendario de desgravación arancelaria del CAFTA supone una asimetría entre El Salvador y Estados Unidos, sin embargo, hay que tener en cuenta que si bien contiene un calendario diferenciado, al final del período ambos países deberán haber eliminado sus aranceles en casi la totalidad de sus bienes, por lo que, según Góchez

(2008), dicho calendario no está adecuado a un tratamiento de las asimetrías reales existentes entre ambos países.

Además, Moreno (2004) sostiene que algunos productos agropecuarios estadounidenses, aunque alcanzarán el nivel de 0% en su tasa arancelaria, se encuentran protegidos por barreras no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias incluidas en el Tratado y el subsidio a las exportaciones, por lo cual, el mercado de dichos productos resulta prácticamente impenetrable, siendo en muchos casos, productos agropecuarios estratégicos para la región centroamericana.

Otro punto son las prohibiciones que el Tratado hace al Gobierno Salvadoreño para limitar la puesta en marcha de disposiciones internas que pretendan regular el contenido nacional de los bienes y servicios producidos por un inversionista estadounidense, la transferencia de tecnología o prácticas monopólicas. Dichas prohibiciones, junto con sus implicaciones se encuentran resumidas en la Tabla 2.3.

Tabla 2.3: Prohibiciones establecidas al gobierno en materia de inversión a partir del CAFTA.

Prohibiciones al gobierno	Implicaciones nacionales
Exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios, o un determinado grado o porcentaje de contenido nacional de los mismos.	Se favorece la importación de productos (insumos y servicios de capital), afectando la producción nacional y la generación de empleo.
Adquirir, utilizar u otorgar preferencias a mercancías producidas en su territorio o adquirir mercancías de personas en su territorio.	Se pierde la posibilidad de estimular la producción nacional y establecer una articulación entre la inversión foránea y el tejido productivo nacional.
Restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que una inversión produce y presta.	Se limita la posibilidad de otorgar un tratamiento preferencial para las inversiones nacionales y facilita la posición dominante en el mercado doméstico de las inversiones extranjeras.
Relacionar en cualquier forma volumen y valor de importaciones con volumen y valor de exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con la inversión.	No es posible incidir en la definición de los flujos transables por los inversionistas extranjeros de manera que se privilegie una relación favorable en los términos de intercambio nacionales. Se limita la inversión local de las ganancias obtenidas por los inversionistas extranjeros.
Transferir a una persona en su territorio tecnología, proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad (esta excepción	Imposibilita una de las ventajas teóricas de la IED consistente en el fortalecimiento de las capacidades nacionales a través de la transferencia tecnológica

está marcada por el Acuerdo de Propiedad Intelectual Aplicado al Comercio -ADIPC-).	(know how).
Actuar como proveedores exclusivos de los bienes que produzca o servicios que preste.	Se deja vía libre para el manejo monopólico del mercado, pese al enunciado de "fomentar la libre competencia". Esto contribuye a una mayor concentración de los mercados nacionales, con el agravante que la inversión foránea tiende a incursionar en el área de los servicios públicos.

Fuente: Tabla extraída de Moreno (2004)

Aparte de los diversos Tratados de Libre Comercio que mantiene El Salvador, existe también, a nivel centroamericano, una iniciativa de larga data para concretar una Unión Aduanera entre los países de Centroamérica. En 1960 se ratificó el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en el cual se buscó concretar la Unión Aduanera Centroamericana. No obstante, debido a factores internos y externos, entre los cuáles resalta recientemente el relego del tema debido al libre comercio bilateral, aún no se concreta a totalidad la Unión Aduanera (Caldentey, 2010).

El Protocolo de Guatemala al Tratado General de Integración Económica Centroamericana de 1993, establece un compromiso, por parte de los Estados Miembros del SICA, de alcanzar una Unión Económica, la cual, como una de sus fases previas tiene la Unión Aduanera. No obstante, en el caso de El Salvador, y también el resto de países de Centroamérica, los esfuerzos han estado orientados en negociaciones unilaterales de acuerdos comerciales. Según Castillo (2010), incluso en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea que se supone de carácter regional, las negociaciones del pilar comercial se concluyeron de forma unilateral.

Estas negociaciones de carácter unilateral que poseen los países de Centroamérica con socios comerciales tan dispares entre sí y los distintos calendarios de desgravación arancelaria que poseen dichos acuerdos impiden la consecución plena de la Unión Aduanera. De hecho, los acuerdos de integración están subordinados a Tratados de Libre Comercio como el CAFTA. (Caldentey, 2010)

Según SIECA (2013), 290 del total de 6,766 rubros del Sistema Arancelario Centroamericano aún no poseen un arancel armonizado, 184 de los cuales pertenecen al sector agrícola y 106 al sector industrial. A pesar que parezcan pocos rubros, varios son productos claves como derivados del petróleo, textiles, confección, máquinas y aparatos, medicamentos, metales y productos de papelería.

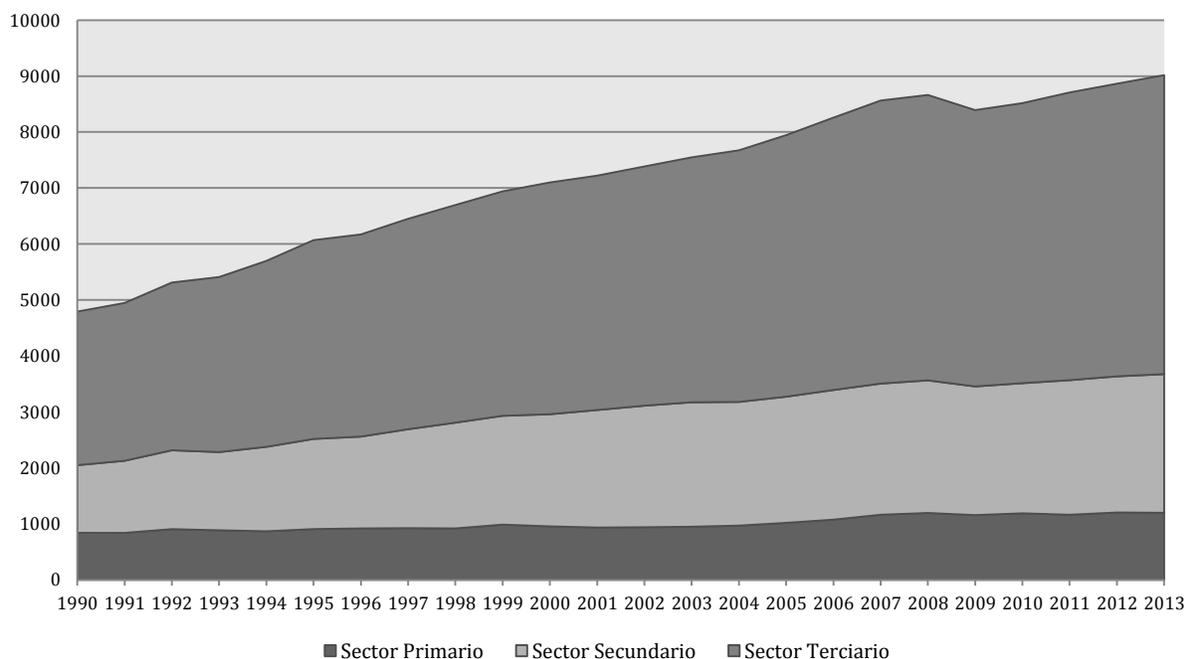
A parte de todos los acuerdos mencionados anteriormente en materia de acceso al mercado, El Salvador también mantiene como parte de sus compromisos ante la OMC un techo

arancelario consolidado de 40% *ad valorem* para todos sus productos, a excepción de algunos productos que aparecen anexo al artículo 2 del GATT de 1994 (SIECA, 2013).

2.2. Comportamiento de la Estructura Productiva Salvadoreña

El indicador por excelencia para evaluar la actividad económica de un país es el Producto Interno Bruto. El gráfico 2.1 presenta este indicador en términos reales para el período de 1990 a 2013, desagregándose en los principales sectores de la economía.

Gráfico 2.1: Evolución de la estructura sectorial del PIB. 1990-2013
-millones de dólares constantes de 1990-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base Económica-Financiera del Banco Central de Reserva de El Salvador.
Nota: El sector primario incluye las ramas de agricultura, caza, silvicultura, pesca y explotación de minas y canteras. El secundario incluye a la industria manufacturera y a la construcción, mientras que el terciario incluye la electricidad, gas, agua, transporte, almacenamiento, comunicaciones, comercio, restaurantes, hoteles, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas, alquileres de vivienda y servicios del gobierno.

En el gráfico se puede observar que el PIB real ha crecido a partir de los noventa principalmente por el crecimiento existente del sector terciario y un modesto crecimiento del sector secundario, no obstante, el sector primario de la economía se ha mantenido prácticamente constante.

Es evidente que la economía salvadoreña ha crecido desde los noventa, sin embargo, conviene preguntarse qué tanto ha crecido. Realizando algunos cálculos se encuentra que

ha crecido a una tasa promedio anual en el período analizado del 2.81%. Como punto de comparación, según datos de la base World Development Indicators (WDI) del Banco Mundial, América Latina y el Caribe creció, en promedio entre 1990 y 2012, un 6.78%, lo cual, deja también en evidencia el pobre desempeño de la economía salvadoreña con la implementación de las políticas neoliberales.

Analizando con mayor detenimiento el crecimiento de la economía salvadoreña en este período, se pueden realizar cálculos sobre el crecimiento promedio de cada rama económica y su contribución promedio al crecimiento global del PIB.

Tal como muestra la tabla 2.4, las tres ramas de la economía que más crecieron pertenecen al sector terciario de la economía, siendo: Establecimientos financieros y seguros; Transporte, almacenaje y comunicaciones; y Comercio, restaurantes y hoteles, respectivamente.

Según las estimaciones de la contribución promedio, la rama que más ha contribuido al crecimiento del PIB es “Industria Manufacturera y Minas”. No obstante, es necesario recalcar que dentro de esta rama se encuentran los servicios industriales de maquila, los cuales en el período de 1990 a 2010 han crecido a una tasa promedio del 14.76%. (Vega, Morales, & Ayala, 2012).

Según Vega, Morales, & Ayala (2012), la inclusión de la maquila en la rama de la Industria Manufacturera y Minas matiza su alta contribución al crecimiento ya que es necesario analizar más detenidamente el efecto neto de la maquila en El Salvador debido a sus escasos encadenamientos productivos, las exenciones impositivas con las que cuentan y la expatriación de las ganancias que realizan.

Las actividades primarias de la economía han sido las que han contado con el menor dinamismo, esto a pesar de que en el pasado la economía salvadoreña había tenido un modelo agroexportador basado en un solo producto. Cabrera (2012), utilizando las matrices insumo producto de 1990 y 2006, determina que para el 2006 el sector primario de la economía ya se encontraba completamente aislado de todos los demás sectores de la economía.

Tabla 2.4: Crecimiento trimestral promedio y su contribución promedio por ramas
(desde el primer trimestre de 1990 al cuarto trimestre de 2013)
-porcentajes-

Sector	Crecimiento	Contribución Promedio
Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca	1.62%	6.54%
Industria Manufacturera y Minas	3.31%	24.06%
Electricidad Gas y Agua	1.56%	-0.11%
Construcción	2.55%	2.88%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	3.62%	22.80%
Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	4.34%	11.48%
Establecimientos Financieros y Seguros	5.76%	5.20%
Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas	3.08%	3.32%
Alquileres de Vivienda	1.37%	3.86%
Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos	2.14%	3.64%
Servicios del Gobierno	1.59%	2.66%

Fuente: Elaboración Propia con base en datos de la base Económica-Financiera del Banco Central de Reserva de El Salvador.

En la actualidad, la estructura de la economía salvadoreña es el producto de las políticas económicas que han fomentado el desarrollo de los sectores de servicios en detrimento de los sectores productivos de la economía. Algunos ejemplos de estas políticas son la liberalización financiera, la apertura externa, las privatizaciones de varios servicios públicos, entre otras. Los efectos de dichas políticas se observan en la evolución de la inversión extranjera directa, la pública, la privada y el acceso al crédito. De acuerdo a Vega, Morales & Ayala (2012) los rubros principales de destino de estos indicadores han sido actividades del sector servicios.

Recientemente, el Gobierno de El Salvador está impulsando la política nacional de fomento, diversificación y transformación productiva, la cual basada en un diagnóstico de un ciclo de bajo crecimiento, baja sofisticación y diversificación de la canasta exportable, concentración de los mercados de exportación y alta propensión de la economía a importar se ha propuesto fomentar la producción con demanda local e internacional de sectores con ventajas comparativas, diversificar y desarrollar nuevos mercados de exportación, focalizar recursos hacia actividades de alto valor agregado, mejorar la productividad laboral e incrementar el empleo formal (MINEC, 2015).

La estrategia a seguir para la implementación de dicha política contiene acciones en diez áreas de competitividad, fortalecer los encadenamientos productivos, garantizar la calidad de los productos y servicios salvadoreños en los mercados de clase mundial, implementar procesos de innovación empresariales que potencie el desarrollo de las ventajas comparativas reveladas, convertir el insumo energético en un elemento de competitividad, fortalecer el acceso al financiamiento, contar con instrumentos necesarios para garantizar el ingreso de empresas locales en los mercados internacionales, reducir la burocracia, contar

con un marco regulatorio que garantice la competitividad empresarial y fortalecer el recurso humano calificado (MINEC, 2015). Los resultados que se obtendrán de la implementación de dicha política aún están por cuantificarse debido a que ha sido creada recientemente.

2.3. Evolución del comercio internacional de El Salvador

En este apartado se mostrará la evolución del comercio internacional de El Salvador en el período de 1994 a 2013. Se realizará un análisis de la evolución de la apertura comercial, la competitividad internacional y de la balanza comercial, reflejando el efecto que han tenido las políticas comerciales mencionadas en el apartado 2.1. Se hará un especial énfasis en las relaciones comerciales de El Salvador con Estados Unidos, México y Centroamérica.

2.3.1. Apertura Comercial

El grado de apertura comercial expresa la proporción del comercio internacional, exportaciones e importaciones, con respecto al producto interno bruto.⁷ Es un indicador que se utiliza con el fin de observar la importancia del comercio internacional en la economía, e indica el grado de facilidades que obtiene dicho rubro para poder operar, es decir, que puede ser utilizado como un indicador de la liberalización comercial.

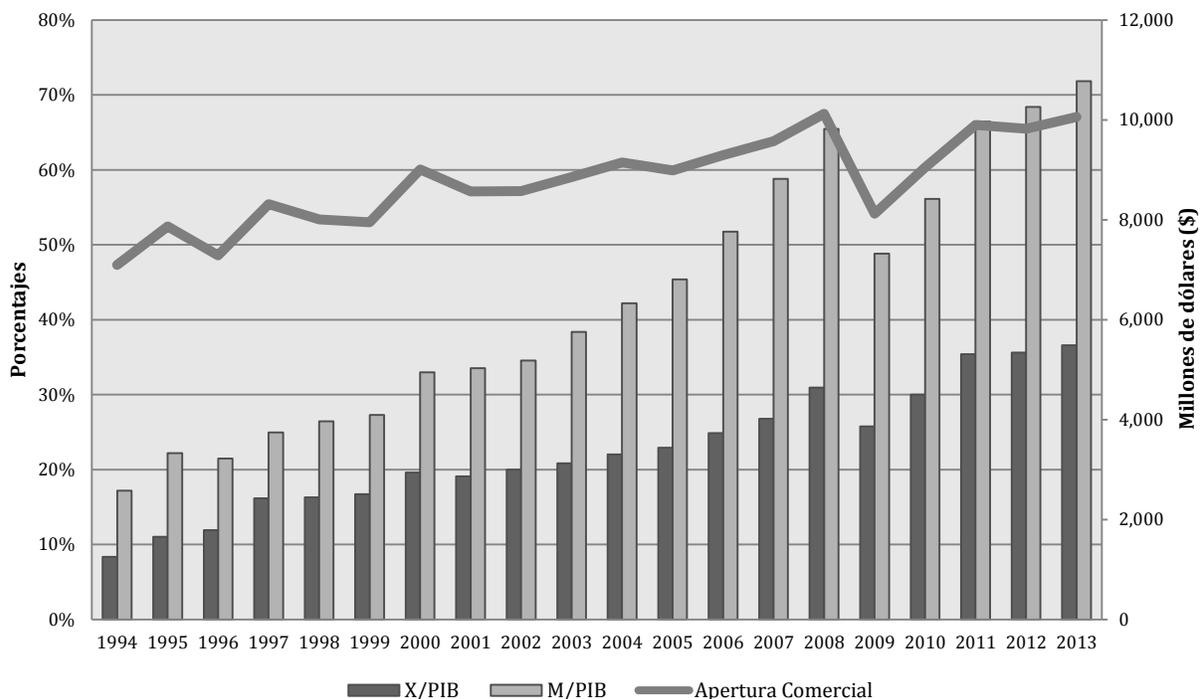
El gráfico 2.2 nos describe el grado de apertura comercial y muestra la tendencia al alza que se ha mantenido desde el inicio del modelo neoliberal, lo que implica que las políticas comerciales implementadas han aumentado la proporción del comercio internacional con respecto al producto interno bruto.

No obstante, debido a que el grado de apertura comercial une las exportaciones y las importaciones, se hace necesario tomar en cuenta la evolución de la participación de las exportaciones en el PIB, así como de las importaciones.

Según el gráfico 2.2, se muestra que la principal razón del aumento de la apertura comercial originada a partir de 1994, es el incremento de la participación de las importaciones en el producto interno bruto.

⁷ Se calcula de la siguiente manera: $(X+M)/PIB$; donde X= Exportaciones, M= Importaciones y PIB= Producto Interno Bruto.

Gráfico 2.2: Grado de Apertura Comercial. 1994-2013
 -porcentajes y millones de dolares corrientes-



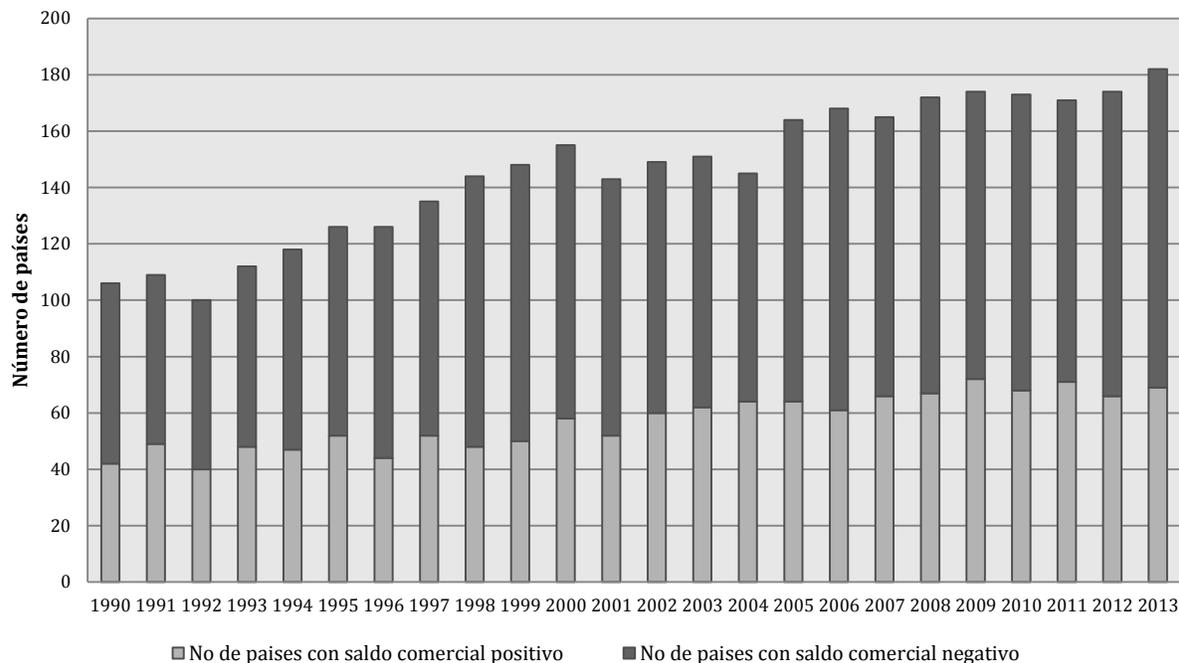
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva.
 Nota: Incluye Maquila.

Otro factor relacionado con la apertura comercial, y el cual es importante tomar en cuenta, es la evolución del número de países con las que El Salvador comercia y el tipo de relación comercial que existe, superavitaria o deficitaria.

El gráfico 2.3 presenta dicha evolución, de la cual se observa que si bien es cierto que el número de socios comerciales se ha incrementado a partir de 1994, igualmente se observa que dicho incremento se encuentra explicado por el aumento de relaciones comerciales deficitarias que El Salvador mantiene con el resto del mundo.

Uno de los indicadores del “éxito” de la estrategia neoliberal de apertura comercial que utilizan los partidarios de dicho modelo, es el aumento del número de socios comerciales de El Salvador, no obstante, si bien es cierto que dicho número se ha incrementado de 106 socios en 1990 a 182 en 2013, la mayor parte de éstos nuevos socios comerciales mantienen una relación superavitaria con El Salvador.

Gráfico 2.3: Socios comerciales de acuerdo a saldo comercial. 1990-2013
 -número de países-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de COMTRADE (descargados con el programa WITS).

Nota: Incluye Maquila desde 2005.

El Salvador mantiene una relación comercial deficitaria con 49 de los 76 socios comerciales adquiridos en el período de la apertura comercial. De igual forma, se observa que el número de socios comerciales, con los cuales el país posee una relación superavitaria, no se ha incrementado de una manera sustancial.

En aras de incrementar la apertura comercial, una de las políticas más importantes ha sido la desgravación arancelaria. Según PNUD (2001), la desgravación arancelaria se da en tres fases: la primera hace referencia a una apertura comercial unilateral que se inició en 1989, la segunda está en relación con la reactivación del mercado común centroamericano y la tercera se refiere a las negociaciones multilaterales, es decir, la adición de nuestro país al GATT en 1991 y a la OMC en 1995. De igual manera, es posible identificar una cuarta fase que tal como lo establece Góchez (2008), está relacionada con la negociación y suscripción de tratados de libre comercio bilaterales.

Así pues, la tabla 2.5 describe la evolución del promedio ponderado de las tasas arancelarias que se le han aplicado a los bienes importados en nuestro país. En dicha tabla se observa una marcada tendencia negativa de las tasas arancelarias que se profundiza en mayor medida, en el período de la apertura comercial.

En el año 1995, El Salvador contaba con una tasa arancelaria ponderada respecto al Mundo del 9.15%, la cual se redujo 6.73%, hasta alcanzar un valor del 2.42% en el año 2012. De la misma manera, se puede observar que las tasas arancelarias ponderadas respecto a Estados Unidos, Centroamérica y México se han reducido considerablemente entre 1995 y 2012.

Realizando una comparación entre las tasas aplicadas al Mundo, México, Centroamérica y Estados Unidos, se encuentra que, de acuerdo al promedio anual, los aranceles aplicados a Centroamérica son los más altos. Además han sido los más volátiles ya que poseen la desviación estándar anual más alta (Ver Tabla 2.5). Esto implica que la desgravación arancelaria ha sido más constante en el caso del comercio con México, Estados Unidos y el mundo en su conjunto que con Centroamérica.

Tabla 2.5: Tasas arancelarias aplicadas efectivamente.
-promedio ponderado-

Años	Mundo	Centroamérica	México	Estados Unidos
1995	9.15%	13.35%	8.60%	7.85%
1997	7.37%	12.51%	6.56%	5.61%
1998	6.34%	10.54%	6.15%	5.33%
2000	6.47%	11.06%	5.15%	5.60%
2001	6.66%	11.31%	5.85%	5.33%
2002	4.48%	2.14%	5.20%	4.94%
2004	4.21%	0.94%	3.43%	5.56%
2005	6.86%	12.84%	5.31%	4.75%
2006	4.12%	0.87%	1.91%	2.75%
2007	4.56%	1.29%	4.21%	4.78%
2008	3.27%	0.55%	1.40%	2.48%
2009	2.47%	0.42%	1.13%	2.04%
2010	5.49%	13.28%	0.81%	1.83%
2012	2.42%	0.08%	0.92%	1.41%
Promedio Anual	5.28%	6.51%	4.05%	4.30%
Desviación Estándar Anual	1.96%	5.90%	2.47%	1.88%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de TRAINS de UNCTAD (descargados con el programa WITS).

Nota: Se ha utilizado el promedio ponderado reportado por la base de datos; en 1996, 1999, 2003 y 2011 no se reportan datos.

2.3.2. Competitividad Internacional

En este apartado se analizará el comportamiento competitivo de la economía salvadoreña de acuerdo a la evolución del Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) y la posición que ocupa el país en el Índice de Competitividad Global (ICG). Un análisis más detallado de la competitividad nacional, mediante la competitividad sectorial y estimaciones de ventajas comparativas reveladas se hará en el siguiente capítulo de la presente investigación. El ITCER mide las variaciones de los precios internacionales con respecto a los precios nacionales en una sola moneda.

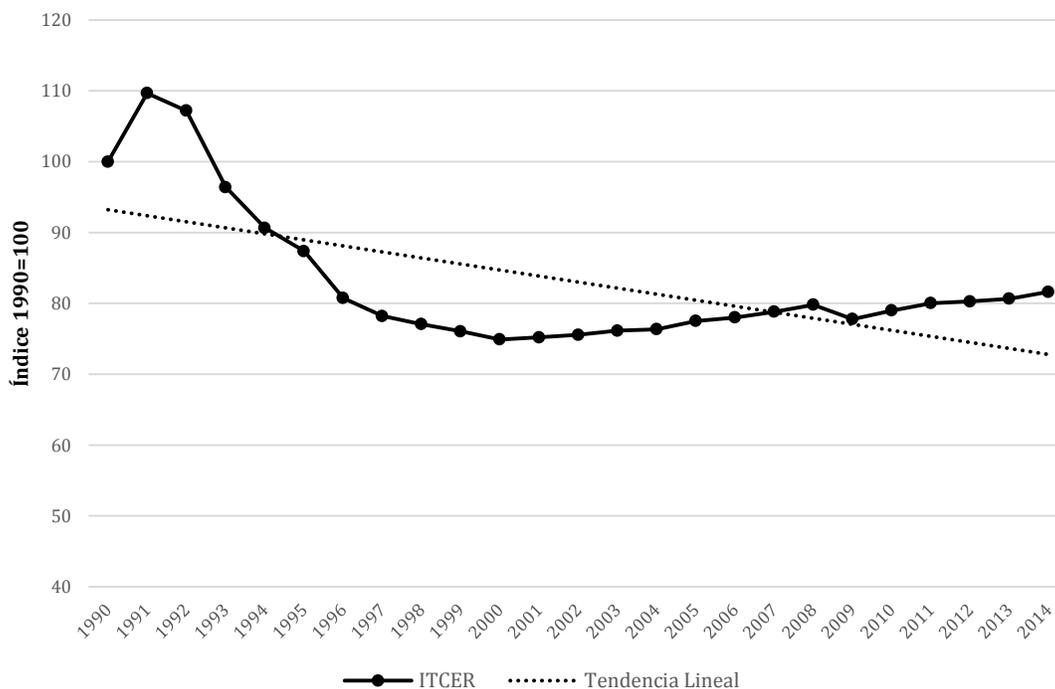
El gráfico 2.4 muestra una caída del ITCER en el período de 1990 a 2014, lo cual deja en evidencia la pérdida de competitividad en los mercados internacionales de bienes que ha sufrido El Salvador con respecto al resto del Mundo. Dicha caída ha sido de alrededor del 20%.

Un punto importante a tomar en cuenta, es que a partir del 2001, entró en vigor la Ley de Integración Monetaria, la cual introdujo al dólar como la moneda de curso legal anclando el tipo de cambio a 8.75 colones por dólar estadounidense. Por lo tanto, desde 2001, las variaciones del ITCER se han debido en su totalidad a las variaciones de los precios nacionales con respecto a los internacionales.

Otra medida muy utilizada para medir la competitividad internacional de un país es el ICG que calcula el Foro Económico Mundial de Davos. Dicho indicador toma en cuenta los siguientes pilares: instituciones, infraestructura, ambiente macroeconómico, salud y educación primaria, capacitación y educación superior, eficiencia en el mercado de bienes, eficiencia en el mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial e innovación (Cordero, 2013).

Según datos de los Reportes de Competitividad Global del Foro de Davos, El Salvador en 1999 ocupaba la posición 46 entre 59 países analizados y en 2013 la 97 entre 148 países analizados. De tal manera que, a pesar de haber mejorado en términos relativos, El Salvador sigue estando entre los países menos competitivos del mundo.

Gráfico 2.4: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real.
1990-2014
 -Índice 1990=100-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPALSTAT

Nota: Para mayor información acerca de cómo fue construido, revisar la ficha técnica del indicador en CEPALSTAT.

2.3.3. Balanza Comercial

Los indicadores mostrados en el gráfico 2.5 muestran el pobre desempeño del sector externo salvadoreño. Diversos autores, como Cabrera (2012), Vega, Morales, & Ayala (2012), Góchez (2008) y Moreno (2004), han señalado el carácter crónico del déficit comercial que presenta El Salvador con respecto al resto del mundo, el cual queda evidenciado sobremanera con las tendencias presentadas por el gráfico 2.5.

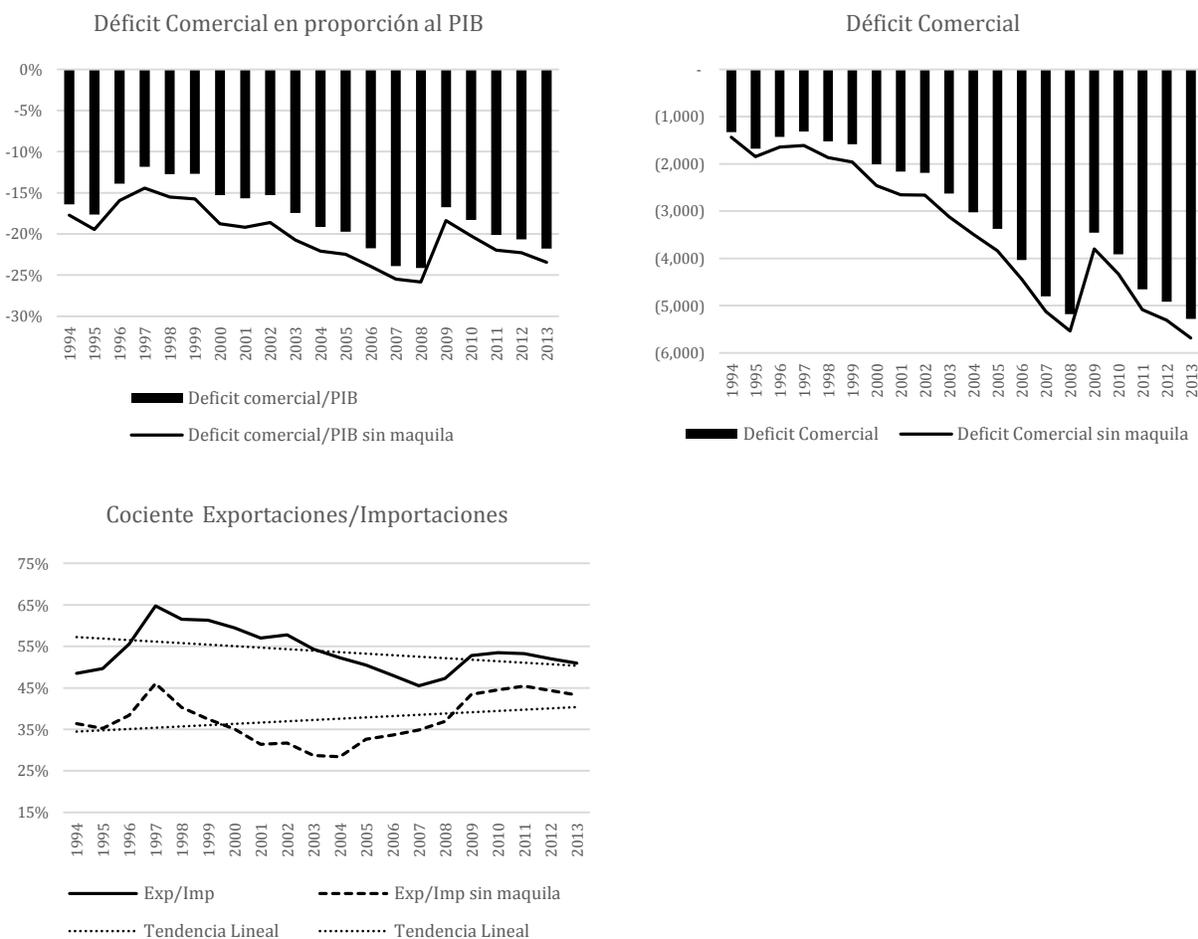
Uno de los rubros que se suponía contribuiría a evitar el déficit comercial es la maquila, no obstante, si bien es cierto que dicho déficit se reduce con el efecto superavitario de la maquila, este no es suficiente para revertir el carácter crónico del déficit en balanza comercial. Además el efecto superavitario de la maquila se ha reducido con el tiempo, cuestión que se puede observar fácilmente ya que en 1994 la maquila representaba el 34.44% de las exportaciones totales y en 2013 representó el 22.07%. Igualmente, la tendencia del cociente exportaciones/importaciones sin maquila es ascendente y la de dicho cociente incluyendo la maquila es descendente lo que implica que las exportaciones maquiladoras han perdido su efecto superavitario mientras que las no maquiladoras cada vez son más equilibradas.

Es importante observar que aun incluyendo la maquila, las exportaciones solo representaron, en promedio, un 53.79% de las importaciones para el período de 1994 a 2013. Excluyendo la maquila, solo alcanzaron a representar un 37.39% de las importaciones en el mismo período.

Las principales fuentes de ingresos externos que permiten costear el déficit comercial son la inversión extranjera directa, la deuda externa y las remesas. Siendo las remesas la fuente subsidiaria más importante de dicho déficit ya que, con base en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador, logró cubrir, en promedio, el 82.41% del total del déficit comercial para el período de 1994 a 2013.

Gráfico 2.5: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto al Mundo. 1994-2013

-porcentajes y millones de dólares corrientes-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva.

Debido a las singularidades del presente estudio, se procederá a describir la evolución de la balanza comercial para Estados Unidos, México y Centroamérica. El gráfico 2.6 contiene indicadores relevantes acerca del comportamiento de la Balanza Comercial de El Salvador respecto a los Estados Unidos.

Del gráfico 2.6 hay que resaltar que el desempeño en términos de balanza comercial de El Salvador con respecto a Estados Unidos es mejor si se incluye la maquila. El déficit comercial respecto a Estados Unidos como proporción del PIB no ha variado mucho desde 1994 y ha mantenido un promedio del -5.33% incluyendo a la maquila y un -8.22% excluyéndola. El déficit comercial medido en precios corrientes e incluyendo a la maquila ha aumentado en 1,068.33 millones de dólares entre 1994 y 2013, mientras que si excluimos a la maquila aumentó en 1,672.93 millones de dólares en el mismo período.

Además, en el período mencionado, las exportaciones totales solo representaron el 67.51% de las importaciones totales, mientras que las exportaciones sin maquila apenas alcanzaron a representar un 26.84% de las importaciones sin maquila. De esta manera, queda en evidencia la gran importancia que tienen los servicios industriales de maquila en las transacciones comerciales con Estados Unidos.

En cuanto a la importancia de las exportaciones hacia Estados Unidos, éstas han tenido una representación promedio, excluyendo la maquila, del 24.85% entre 1994 y 2013, mientras que las importaciones representaron un 35.52% en el mismo período. Por tanto, Estados Unidos ha sido más importante como origen de productos importados que como destino de productos exportados, aunque a partir de 2003 las exportaciones e importaciones sin maquila hacia Estados Unidos empiezan a tener una representación parecida en la estructura de exportaciones e importaciones de El Salvador.

Gráfico 2.6: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos. 1994-2013
 -porcentajes y millones de dólares corrientes-

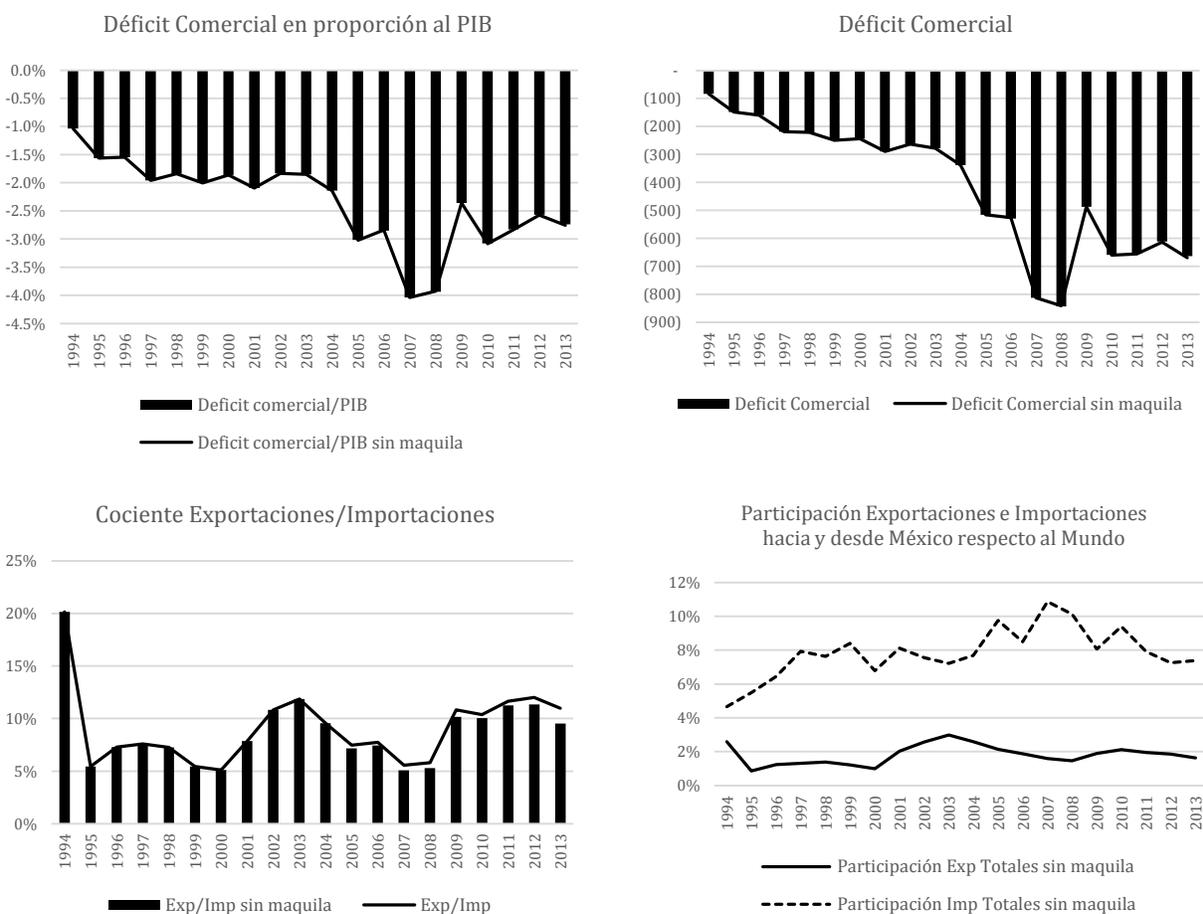


Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva.
 Nota: Antes de 2005, todas las transacciones de Maquila se le imputaban a Estados Unidos.

Pasando al gráfico 2.7, en el caso del comercio con México, tenemos que el déficit comercial como proporción del PIB, incluyendo a la maquila, mantuvo un promedio entre 1994 y 2013 del -2.36%, mientras que si excluimos a la maquila fue exactamente el mismo porcentaje. En millones de dólares corrientes, el déficit comercial aumentó en 580.09 millones de dólares, esto incluyendo la maquila y excluyéndola tuvo un aumento de 584.95 millones de dólares.

Gráfico 2.7: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a México. 1994-2013

-porcentajes y millones de dólares corrientes-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva.

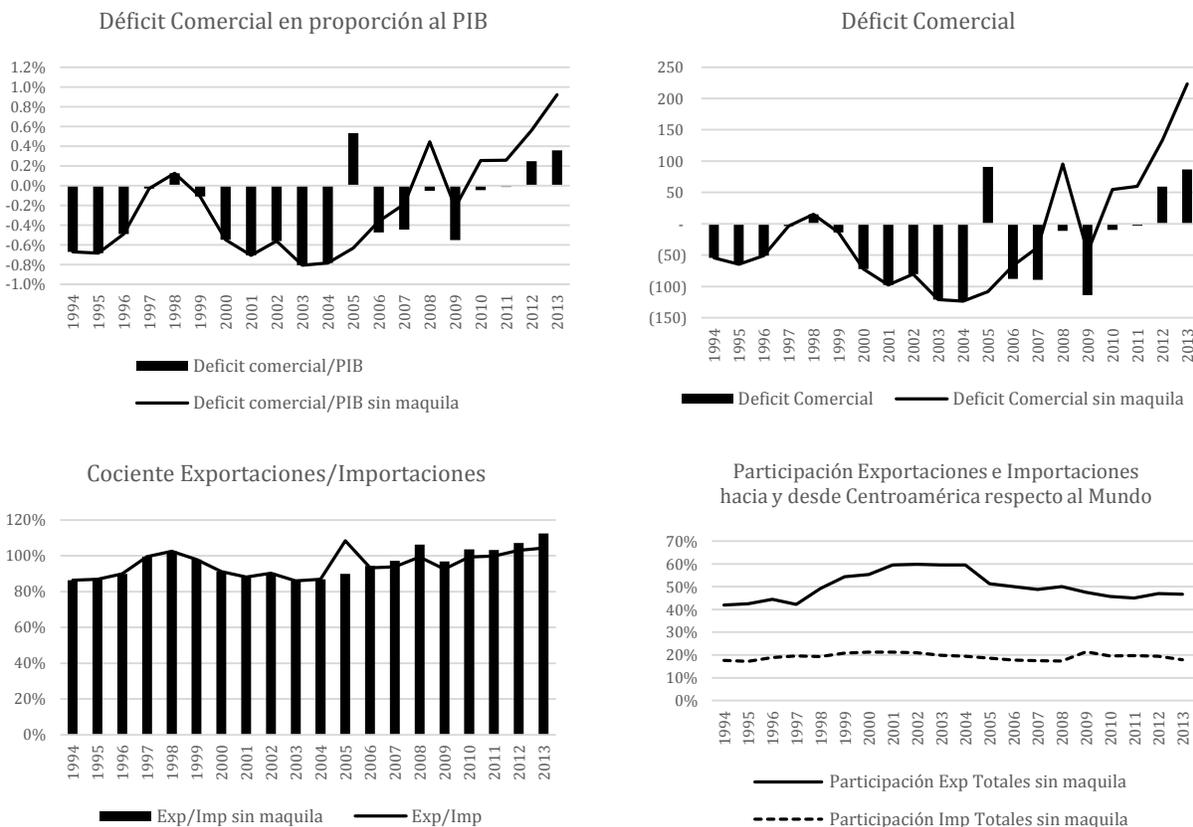
Nota: Se incluyen datos de Maquila desde 2005, por lo que, de 1994 a 2004, las series con maquila o sin maquila son iguales.

Entre 1994 y 2013, las exportaciones totales hacia México representaron apenas un 9.04% de las importaciones totales, y las exportaciones excluyendo la maquila alcanzaron un 8.78%. Esto deja en evidencia que las relaciones comerciales con México han sido en este período plenamente deficitarias.

También se puede resaltar, que al contrario del caso del comercio con los Estados Unidos, en el caso de México los servicios industriales de maquila tienen una importancia casi nula en las relaciones comerciales que mantiene con El Salvador, ya que a pesar de que se incluyen datos desde 2005, estos no afectaron las tendencias de los datos sin maquila que ya se tenían. De igual forma, excluyendo a la maquila, las exportaciones hacia México apenas han representado un 1.81% entre 1994 y 2013, mientras que las importaciones un 7.86%. Lo anterior sugiere que la cercanía geográfica y patrones culturales similares no han sido aprovechados para fortalecer las relaciones comerciales con México.

Gráfico 2.8: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a Centroamérica. 1994-2013

-porcentajes y millones de dólares corrientes-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva.

Nota: Se incluyen datos de Maquila desde 2005, por lo que, de 1994 a 2004, las series con maquila o sin maquila son iguales. Centroamérica incluye Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

Pasando al comercio que mantiene El Salvador con sus socios comerciales centroamericanos, los cuales son Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, tenemos que, según el gráfico 2.8, la balanza comercial se ha movido cercana al equilibrio para el período entre 1994 y 2013.

De tal manera que, el déficit comercial en proporción al PIB incluyendo la maquila ha tenido un promedio en el período mencionado de -0.29% y sin maquila de -0.21%. En precios corrientes el déficit ha mejorado, incluyendo la maquila en 140.81 millones de dólares desde 1994, mientras que excluyéndola mejoró en 277.50 millones de dólares.

Otro indicador del mejor desempeño del sector externo salvadoreño respecto a Centroamérica, es que el cociente exportaciones totales entre importaciones totales entre

1994 y 2013 promedió un 94.96%, y entre las exportaciones e importaciones sin maquila promedió un 95.81%.

Aunque solo se incluyen datos del comercio del sector de la maquila desde 2005, se pone de manifiesto que la maquila no tiene un papel preponderante en las transacciones comerciales que realiza El Salvador con Centroamérica.

En cuanto a la importancia de las exportaciones hacia Centroamérica, éstas han representado en promedio, excluyendo la maquila, el 50% entre 1994 y 2013, mientras que las importaciones representaron un 19.28% en el mismo período. Por tanto, Centroamérica ha sido más importante como destino de productos salvadoreños que como origen de productos importados.

Analizando la importancia de cada socio comercial de Centroamérica por separado, tenemos que, según datos del Sistema de Estadísticas de Comercio (SEC) de la SIECA, Guatemala es el principal socio comercial en el istmo, ya que recibió en promedio entre 1994 y 2013 el 53.68% de los productos que tuvieron como destino los países centroamericanos. Además, los productos guatemaltecos representaron en el mismo período el 42.71% de los productos importados por El Salvador desde Centroamérica.

A Guatemala le sigue Honduras, que importó el 18.26% de las exportaciones de El Salvador hacia la región, mientras que los productos hondureños representaron el 29.47% de las importaciones desde Centroamérica. En tercer lugar de importancia estaría Costa Rica y por último Nicaragua.

En cuanto al tipo de relación comercial, El Salvador ha mantenido una relación superavitaria entre el 94 y 2013 con Guatemala y Costa Rica, con un promedio de superávit comercial en precios corrientes de 144.17 y 55.62 millones de dólares respectivamente. En cambio, con Honduras y Nicaragua mantuvo un promedio de déficit comercial en precios corrientes de 123.66 y 38.81 millones de dólares respectivamente.

2.3.4. Comparación entre las relaciones comerciales con Estados Unidos, México y Centroamérica.⁸

Realizando una comparación entre los indicadores de balanza comercial de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México y Centroamérica, tenemos que, según el gráfico 2.9, Estados Unidos ha representado mucho más del déficit comercial como proporción del PIB

⁸ En todo este apartado se excluyen los datos de maquila por tres razones: no es relevante para el caso de México y Centroamérica, antes de 2005 solo se le imputaba a Estados Unidos, lo cual puede contaminar los datos, y además, varios estudios, como Alvarenga (2001) y Álvarez & Góchez (2009), sostienen que la actividad maquiladora no deja mayor valor agregado en El Salvador, por lo cual no cumple con las condiciones para generar una competitividad auténtica de la economía.

que México y Centroamérica. Además, también representó una mayor parte del déficit comercial medido en precios corrientes.

Entre 1994 y 2013, las transacciones comerciales con Estados Unidos representaron 5.86% más que las de México, 8.01% más que las de Centroamérica y apenas 1.11% menos que el resto del mundo del déficit comercial como proporción del PIB.

Además, el cociente exportaciones entre importaciones con Centroamérica fue, en promedio entre 1994 y 2013, 87.03% más alto que el indicador respecto a México, 68.97% más respecto al de Estados Unidos y 58.42% más respecto a todos los socios comerciales de El Salvador.

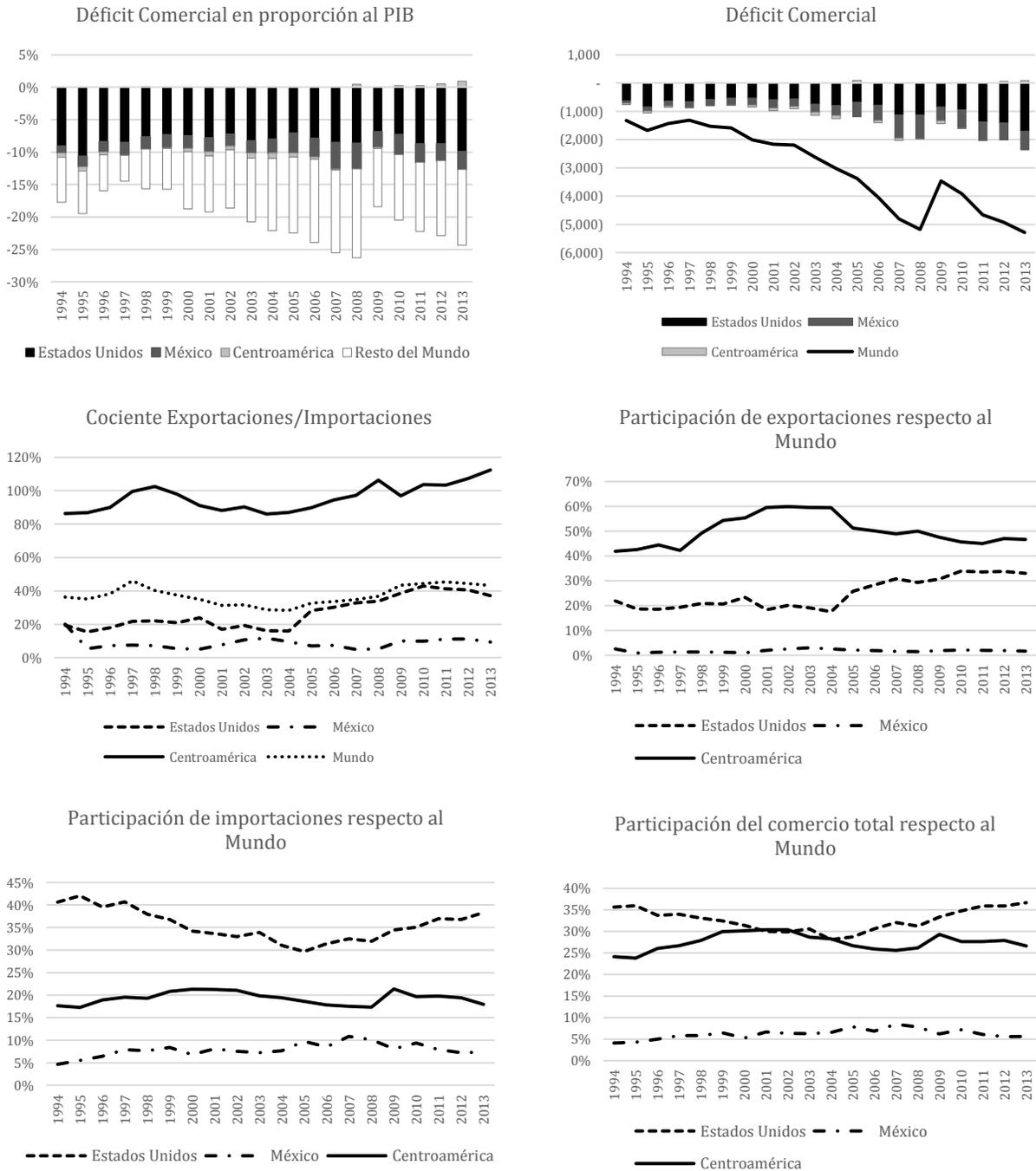
En cuanto a la importancia de las exportaciones, el gráfico 2.9 muestra que las destinadas a Centroamérica han sido más importantes que las destinadas a México y Estados Unidos, mientras que la entrada de productos estadounidenses ha sido mayor que los importados desde Centroamérica y México.

Haciendo un balance de lo anterior, resulta que la importancia del comercio con Estados Unidos es similar al que se tiene con Centroamérica, ya que en promedio entre 1994 y 2013, el comercio con Estados Unidos ha representado un 32.68% con respecto al mundo en su conjunto y el que se posee con Centroamérica representó en el mismo período un 27.48%. No obstante, hay que tener en cuenta que lo más importante del comercio con Estados Unidos son las importaciones mientras que con Centroamérica son las exportaciones.

En síntesis, El Salvador entre 1994 y 2013 ha mantenido una relación deficitaria con Estados Unidos y con México, mientras que con Centroamérica se puede decir que ha mantenido una relación equilibrada. Además, la importancia que tiene el mercado centroamericano para el sector externo salvadoreño es de magnitud similar a la que tiene el mercado estadounidense.

Gráfico 2.9: Comparación de indicadores de Balanza Comercial de El Salvador respecto a Estados Unidos, México y Centroamérica 1994-2013

-porcentajes y millones de dólares corrientes-



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la base de Comercio Exterior del Banco Central de Reserva.

Nota: No incluye Maquila.

CAPITULO TRES

ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE EL COMERCIO NORTE-SUR Y SUR-SUR. EL CASO DEL COMERCIO DE EL SALVADOR CON ESTADOS UNIDOS, MÉXICO Y CENTROAMÉRICA. 1994-2013

3.1. Distribución de las exportaciones e importaciones por contenido tecnológico hacia y desde Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.

Antes de iniciar el análisis comparativo propuesto, conviene precisar dos aspectos, el primero es que el período estudiado es el acumulado de 1994 a 2013, es decir que se revisará todo el período en su conjunto y no por años. El segundo es que las estadísticas presentadas para el análisis no incluyen la industria maquiladora, ya que con la inclusión de la misma los datos de las exportaciones tenderían a presentar mayores niveles de concentración, especialmente las que tienen como destino los Estados Unidos, lo cual sesgaría la investigación hacia la hipótesis propuesta.

A partir de la distribución de las 5,017 categorías del Sistema Armonizado 1988/92 (SA 1988/92) a 6 dígitos en 6 categorías y 11 grupos de acuerdo a su contenido tecnológico (Durán Lima & Álvarez, 2011)⁹, se puede realizar un análisis tanto a nivel del peso en las exportaciones e importaciones totales, como a nivel del número de productos exportados e importados por El Salvador con respecto a los socios comerciales analizados en la presente investigación.

En el caso del comercio con Estados Unidos, el valor de las exportaciones se concentra en manufacturas de baja tecnología (Ver Tabla 3.1). A pesar de haber excluido los datos de la industria maquiladora, la cual es su mayoría textil y hacia Estados Unidos, el sector textil es predominante en el comercio con ese país. Este resultado es consistente con el encontrado por Martínez & Cortés (2004), que con estadísticas hasta 2002, calcularon que el sector textil es la base de las exportaciones de Centroamérica hacia Estados Unidos. Dichos autores no excluyeron el efecto de la maquila por lo que atribuyeron a la presencia de la maquila la importancia del sector textil, no obstante, acá queda demostrado que aún sin la presencia de la industria maquiladora, al menos en el caso de El Salvador, el sector textil ostenta una clara predominancia en la canasta exportadora hacia Estados Unidos. Además, tomando en cuenta que las exportaciones de media y alta tecnología hacia Estados Unidos representan apenas el 5.62% del total de las exportaciones hacia este destino (Ver Tabla 3.1), se puede argumentar que el comercio con Estados Unidos no propicia las posibilidades de escalamiento hacia segmentos con mayor valor agregado dentro de las CGV.

⁹ Para mayor información acerca de las categorías de bienes por contenido tecnológico incorporado, revisar el anexo metodológico.

Tabla 3.1: Exportaciones e importaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.^{1/}

Total período 1994-2013

-Porcentajes-

Categoría/Grupo	Estados Unidos		México		Centroamérica		Mundo	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Bienes Primarios	18.17	16.35	5.35	18.21	3.81	17.39	15.93	16.26
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	14.56	26.31	20.18	20.35	29.83	34.08	26.43	26.92
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	11.29	9.62	17.21	11.18	21.27	29.23	19.42	12.72
Otros productos basados en Recursos Naturales	3.27	16.68	2.97	9.17	8.56	4.85	7.00	14.20
Manufacturas de baja tecnología	58.11	15.15	41.77	20.04	42.84	23.42	40.45	17.24
Productos textiles y de moda	54.30	8.86	27.83	3.69	14.66	7.16	23.57	7.39
Otros productos de baja tecnología	3.81	6.28	13.94	16.35	28.18	16.26	16.88	9.85
Manufacturas de tecnología media	4.92	25.84	23.97	25.99	15.12	18.70	10.23	26.46
Productos automotrices	0.15	5.74	0.06	2.82	0.22	0.40	0.17	5.23
Industrias de procesos de tecnología media	3.89	9.88	21.20	16.20	12.01	14.74	7.99	12.41
Industrias de ingeniería de tecnología media	0.88	10.22	2.72	6.97	2.89	3.57	2.07	8.82
Manufacturas de alta tecnología	0.70	15.31	6.94	13.71	6.21	3.88	4.75	11.87
Productos eléctricos y electrónicos	0.49	11.98	1.70	7.66	1.30	0.89	1.07	7.35
Otros productos de alta tecnología	0.21	3.32	5.24	6.04	4.91	2.99	3.68	4.52
Otras transacciones	3.54	1.05	1.79	1.69	2.19	2.52	2.21	1.25
Total Exportaciones	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/}Se utilizó el Sistema Armonizado 1988/92 a nivel de 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías.

Tabla 3.2: Número de productos exportados e importados de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.

Total período 1994-2013

-Número de productos^{1/-}

Categoría/Grupo	Estados Unidos		México		Centroamérica		Mundo	
	Exportados	Importados	Exportados	Importados	Exportados	Importados	Exportados	Importados
Bienes Primarios	211	491	77	299	382	503	434	548
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	372	1040	221	873	843	997	865	1069
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	228	422	119	343	377	418	393	430
Otros productos basados en Recursos Naturales	144	618	102	530	466	579	472	639
Manufacturas de baja tecnología	812	1239	525	1149	1155	1219	1177	1258
Productos textiles y de moda	444	648	242	582	614	643	621	664
Otros productos de baja tecnología	368	591	283	567	541	576	556	594
Manufacturas de tecnología media	668	1254	475	1131	1127	1195	1152	1269
Productos automotrices	41	58	13	54	56	57	56	58
Industrias de procesos de tecnología media	216	552	154	487	485	523	490	564
Industrias de ingeniería de tecnología media	411	644	308	590	586	615	606	647
Manufacturas de alta tecnología	254	354	149	327	315	333	331	356
Productos eléctricos y electrónicos	137	179	86	170	164	168	170	180
Otros productos de alta tecnología	117	175	63	157	151	165	161	176
Otras transacciones	31	39	18	33	34	34	37	40
Total Exportaciones	2348	4417	1465	3812	3856	4281	3996	4540

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se utilizó el Sistema Armonizado 1988/92 a nivel de 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías.

Teniendo en cuenta el tamaño de la economía salvadoreña, la importancia de las manufacturas de alta y media tecnología es considerable en las exportaciones hacia México y Centroamérica, representando, el 30.91% y el 21.33% del monto total de las exportaciones respectivamente. Además, considerando que Centroamérica es el primer socio comercial de El Salvador en el período acumulado de 1994 a 2013, la importancia de las industrias exportadoras de este tipo de manufacturas hacia Centroamérica es relevante, ya que por medio de políticas adecuadas podrían fomentar la adquisición de mayores capacidades tecnológicas por parte de la estructura productiva y exportadora en su conjunto. De hecho, diversos estudios mencionados como antecedentes de esta investigación señalan que el comercio intrarregional promueve el desarrollo de capacidades tecnológicas de las empresas locales, cuestión que no sería una excepción en el caso de El Salvador (Ver Beteta & Moreno-Brid, 2014; Caldentey, 2010).

En cuanto al número de productos exportados, es interesante observar en la tabla 3.2 que en todas las categorías de bienes por contenido tecnológico, el número de productos exportados hacia Centroamérica es mayor que en el caso de las exportaciones tanto hacia México como hacia Estados Unidos, con lo cual, de entrada, se puede inferir la presencia de un mayor número de empresas exportadoras, las cuales, según la literatura sobre el comercio intracentroamericano, son presumiblemente en su mayoría PYMES (Ver Castillo, Aguilera & García, 2013; Caldentey, 2010).

El número de productos importados de acuerdo a grupos de bienes por contenido tecnológico es parecido en el caso de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Centroamérica (Ver tabla 3.2). Sin embargo, el peso del valor de las importaciones de tecnología media y alta provenientes de Estados Unidos respecto a las importaciones totales desde ese destino es mayor a la que tienen las importaciones de este tipo de manufacturas en el caso del comercio con Centroamérica (Ver tabla 3.1). Lo anterior es congruente con la transferencia de conocimiento que se espera en el marco del comercio norte-sur, no obstante, el efecto de esta transferencia mediante mecanismos formales pasivos (Kim, 1997), puede verse limitado por el escaso número de productos importados de alta tecnología desde Estados Unidos (8.02% del total de productos importados) y por las dificultades en la transformación de conocimiento explícito a conocimiento tácito (Ernst, 2003). Además, la importancia de la transferencia de conocimiento por medio de las importaciones de Estados Unidos también se pone en entredicho debido a que la envergadura de las importaciones de media y alta tecnología provenientes del mundo en su conjunto es mayor que las que provienen de Estados Unidos (Ver tabla 3.1). Es importante apuntar que contrario a lo que promulgan los defensores del comercio norte-sur, en el caso del comercio de El Salvador con Estados Unidos no queda claro que el aprovechamiento de la transferencia de conocimiento mediante las importaciones sea realmente importante en el desarrollo de la economía salvadoreña.

En síntesis, el patrón exportador hacia México y Centroamérica posee más contenido tecnológico incorporado en su fabricación (tanto por número de productos como por valor de las exportaciones) que el patrón exportador hacia Estados Unidos. Esto implica que de acuerdo al estudio de caso de esta investigación, la promoción del comercio sur-sur implica mejores posibilidades de escalamiento en las CGV que el fomento del comercio norte-sur.

3.2. Balanza comercial y competitividad del comercio internacional salvadoreño respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.

El presente apartado tiene como objetivo realizar una aproximación del desempeño competitivo del sector externo de El Salvador con respecto a los Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo. Lo anterior se realizará con base en un análisis de diversos indicadores de balanza comercial y competitividad calculados para las categorías de productos clasificados de acuerdo a su contenido tecnológico para el período entre 1994 y 2013 en su conjunto.

En este punto conviene precisar que los indicadores de competitividad que se utilizarán en este apartado solo presentan la existencia o no existencia de competitividad, tratándose solamente de un panorama general acerca del desempeño comercial de las distintas categorías de productos, por lo cual serán necesarios apartados posteriores para definir si se está ante la existencia de competitividad auténtica o espuria.

El indicador por excelencia para medir el desempeño comercial de un país es la balanza comercial, la cual ha presentado un déficit acumulado de más de 67,000 millones de dólares entre 1994 y 2013. Tal como se mencionó en el capítulo dos, el déficit comercial de El Salvador es de carácter crónico y además se mantienen relaciones comerciales deficitarias con la mayoría de socios comerciales. El apartado 3.3.1 de la Tabla 3.3 indica que El Salvador presentó déficit comercial acumulado durante el período de estudio con los tres socios comerciales de análisis, no obstante, las magnitudes de los mismos en comparación con el déficit total varía. El déficit con Estados Unidos representó el 39.38% del déficit total y el registrado con México alcanzó el 12.19%, mientras que las transacciones comerciales con Centroamérica solo alcanzaron el 0.54% del déficit total del período.

El déficit comercial con Estados Unidos se encuentra principalmente explicado por el carácter deficitario de las manufacturas de tecnología media y las basadas en recursos naturales. Solamente las manufacturas en tecnología baja y otras transacciones poseen un carácter superavitario, siendo el sector textil y de moda el que logra un superávit en las manufacturas de tecnología baja. No obstante, el comportamiento superavitario del sector textil es claramente insuficiente para contrarrestar el carácter deficitario de todos los demás sectores en el comercio con Estados Unidos.

Tabla 3.3: Indicadores de Balanza Comercial de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.
Total período 1994-2013

-Millones de dólares, porcentajes y número de productos-

Indicadores de Balanza Comercial	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
3.3.1. Balanza Comercial^{1/}	-26,696.97	-8,265.88	-363.72	-67,793.55
Bienes Primarios	-4150.34	-1603.49	-2879.31	-11163.65
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	-8412.36	-1683.77	-1005.84	-18459.95
Manufacturas de baja tecnología	1038.41	-1490.56	3942.46	-1866.36
Manufacturas de tecnología media	-9374.57	-2164.11	-811.25	-24806.23
Manufacturas de alta tecnología	-5814.07	-1184.82	469.12	-11056.72
Otras Transacciones	15.96	-139.13	-78.90	-440.64
3.3.2. Cociente Exportaciones/Importaciones^{2/}	30.70	8.47	98.28	38.43
Bienes Primarios	34.12	2.49	21.54	37.65
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	17.00	8.40	86.02	37.72
Manufacturas de baja tecnología	117.80	17.65	179.77	90.17
Manufacturas de tecnología media	5.85	7.81	79.45	14.85
Manufacturas de alta tecnología	1.40	4.29	157.25	15.39
Otras Transacciones	103.96	8.94	85.18	68.01
3.3.3. Número de productos superavitarios^{3/}	298	233	1542	445
Bienes Primarios	82	47	97	92
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	45	35	284	90
Manufacturas de baja tecnología	148	88	501	195
Manufacturas de tecnología media	17	54	499	56
Manufacturas de alta tecnología	1	6	144	5
Otras Transacciones	5	3	17	7
3.3.4. Número de productos deficitarios^{3/}	4131	3623	2810	4102
Bienes Primarios	417	273	421	460
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	997	847	725	980
Manufacturas de baja tecnología	1093	1066	729	1065
Manufacturas de tecnología media	1237	1084	717	1213
Manufacturas de alta tecnología	353	323	199	351
Otras Transacciones	34	30	19	33
3.3.5 Participación de superavitarios en el total de exportaciones^{2/}	91.38	75.63	83.95	73.90
Bienes Primarios	18.09	5.17	2.58	14.75
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	10.94	14.81	24.00	18.12
Manufacturas de baja tecnología	54.82	34.72	39.52	33.56
Manufacturas de tecnología media	4.02	19.95	10.49	4.99
Manufacturas de alta tecnología	0.03	0.24	6.01	1.15
Otras Transacciones	3.47	0.74	1.34	1.33
3.3.6 Participación de deficitarios en el total de exportaciones^{2/}	8.62	24.37	16.05	26.10
Bienes Primarios	0.07	0.18	1.23	1.18
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	3.62	5.37	5.83	8.30
Manufacturas de baja tecnología	3.29	7.05	3.32	6.89
Manufacturas de tecnología media	0.91	4.02	4.63	5.24
Manufacturas de alta tecnología	0.66	6.71	0.20	3.60
Otras Transacciones	0.07	1.05	0.85	0.89

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se encuentra medida en millones de dólares. ^{2/} Se encuentran medidos en porcentajes. ^{3/} Se utilizó el Sistema Armonizado 1988/92 a nivel de 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías.

El efecto superavitario de las manufacturas de baja tecnología respecto a Estados Unidos se basa solamente en 148 productos ya que los otros 1093 productos que se comercian se presentan como deficitarios (Ver apartado 3.3.3 y 3.3.4 de la tabla 3.3). Estos 148 productos superavitarios son la base de la canasta exportadora hacia Estados Unidos representando el 54.82% de las exportaciones hacia ese destino. Tal como quedó claro en el apartado anterior, se ratifica que la base de la canasta exportadora hacia Estados Unidos son las manufacturas de baja tecnología. Esto cuestiona la capacidad de que una política comercial basada en las exportaciones hacia Estados Unidos proporcione resultados adecuados para el desarrollo de la economía salvadoreña, lo cual se ve agravado por el hecho de que el desempeño comercial de las manufacturas de baja tecnología dependa apenas de una pequeña minoría de productos.

Además, llama la atención que por cada dólar importado de manufacturas de tecnología media y alta se exporten apenas 5.85 y 1.4 centavos respectivamente, lo cual sin duda pone en relieve las diferencias abismales existentes entre el aparato productivo de El Salvador y el de Estados Unidos. Tal como sostiene Góchez (2008), difícilmente se puede esperar que los mecanismos para contrarrestar las asimetrías existentes entre Estados Unidos y El Salvador contenidos en el CAFTA puedan de alguna manera equilibrar las relaciones comerciales entre ambas naciones. Además, como ya quedó plasmado en el apartado 3.1, está claro que la transferencia de conocimiento por medio de las importaciones provenientes desde Estados Unidos no es realmente significativa para la economía salvadoreña.

El déficit comercial con México no se encuentra explicado por categorías específicas de bienes por contenido tecnológico sino que más bien está distribuido en todas las categorías. No existe ninguna categoría por contenido tecnológico que haya sido superavitaria en el conjunto de años comprendido entre 1994 y 2013, siendo las manufacturas de baja tecnología las que presentan el mejor desempeño comercial (se exportan 17.65 centavos por cada dólar importado).

De acuerdo a la tabla 3.1, las exportaciones de manufactura de tecnología media y alta hacia México alcanzan a representar el 30.91% de las exportaciones totales hacia ese destino en el período de análisis. Sin embargo, el desempeño comercial de este tipo de manufacturas es precario (Ver apartado 3.3.2 de la tabla 3.3), además solo 60 productos pertenecientes a las manufacturas de alta y media tecnología son superavitarios, de los cuales solamente 6 son de alta tecnología. Estos 60 productos superavitarios alcanzan a representar el 20.19% de las exportaciones totales hacia México (Ver apartado 3.3.5 de la tabla 3.3).

La importancia de las exportaciones de manufacturas de alta y media tecnología hacia México es considerable, sin embargo hay que realizar algunos matices. En primer lugar, la importancia conjunta de este tipo de manufacturas es claramente menor que las que presentan las manufacturas de baja tecnología (Ver tabla 3.1, 3.2 y 3.3). En segundo lugar,

la poca presencia en cuanto a número de productos superavitarios de alta y media tecnología es un indicio de una fuerte presencia de empresas multinacionales en el comercio con México. En apartados posteriores, por medio del análisis del grado de comercio intraindustrial y la diversificación de las exportaciones se podrán obtener mejores conclusiones al respecto.

Aun así, teniendo en cuenta la escasa participación del comercio con México en relación al volumen de comercio con el mundo en su conjunto (Ver gráfico 2.9), existe casi el mismo número de productos superavitarios en el comercio con México y Estados Unidos (298 con Estados Unidos y 233 con México). De los cuales, en el caso de México el 25.75% pertenecen a las manufacturas de tecnología media y alta y solo el 6.04% pertenecen a este tipo de manufacturas en el caso de Estados Unidos. En definitiva, a pesar del pobre desempeño comercial con México, la promoción de las exportaciones hacia este destino con participación de PYMES, parece ser una estrategia más viable para el escalamiento en las CGV que la promoción de las exportaciones hacia Estados Unidos.

Tal como se observó en el capítulo dos, el comercio de El Salvador con Centroamérica a lo largo del período entre 1994 y 2013 ha sido muy equilibrado. Según el apartado 3.3.2. de la tabla 3.3, por cada dólar importado desde Centroamérica se exportaron hacia este destino 98.28 centavos. El mejor desempeño comercial del conjunto del período lo presentan las manufacturas de baja y alta tecnología con un superávit comercial y un número considerable de productos superavitarios en el conjunto del período. Definitivamente, el contenido tecnológico incorporado en las exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica es superior al que contienen las exportaciones dirigidas a México y Estados Unidos, el 41.69% de los productos superavitarios con Centroamérica son de alta y media tecnología y representan el 16.50% de las exportaciones hacia los países centroamericanos.

Los datos del comercio de manufacturas de alta tecnología de El Salvador respecto a Centroamérica indican que la fabricación de este tipo de productos tiene como mercado importante a la región centroamericana, ya que por cada dólar importado, El Salvador exporta 1.57 dólares. Sin embargo, este hecho debe ser analizado con mayor detenimiento, ya que, según Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández (2003), en muchas ocasiones las transacciones de manufacturas de alta tecnología en el comercio intrarregional parecen obedecer más a las estrategias de grandes empresas transnacionales que al reflejo de una competitividad real por parte de los países centroamericanos.

Al contrario del caso con Estados Unidos y México, el desempeño comercial con respecto a Centroamérica es mejor que el que se tiene con el mundo en su conjunto. Con excepción de los bienes primarios, en todas las demás categorías de bienes por contenido tecnológico se tiene un mejor cociente exportaciones/importaciones, se tienen más número de productos superavitarios (incluso en el caso de los bienes primarios) y la participación de los superavitarios en el total de las exportaciones es mayor (Ver tabla 3.3). Hay que resaltar

que existen 144 productos superavitarios de alta tecnología con Centroamérica, cuando solo existe 1 de este tipo con Estados Unidos, 6 con México y 5 con el mundo en su conjunto (ver apartado 3.3.3 de la tabla 3.3). Además, la participación de estos 144 productos es del 6.01% en el total de las exportaciones de El Salvador hacia Centroamérica, lo cual hace pensar que se trata de un rubro importante de exportaciones y además pone de manifiesto la necesidad de indagar acerca de la naturaleza de estos 144 productos para determinar su potencial en la formación de estrategias de escalamiento en las CGV que puedan tener como eje principal el fomento a la producción y exportación de estos 144 productos.

En este sentido, es importante determinar en futuras investigaciones si todos o la mayoría de los 144 productos son parte de operaciones de empresas transnacionales (como afirma Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández, 2003) o en la fabricación de una parte importante de estos productos participan PYMES, ya sea como productores o proveedores locales. Al respecto Beteta & Moreno-Brid (2014) señala que existe una aparente lucha por el mercado intrarregional en Centroamérica de productos industriales, no obstante este fenómeno se lo atribuyen a estrategias de empresas transnacionales más que a una competencia entre sectores de exportación en el mercado intrarregional. Sin embargo, sería muy enriquecedor analizar uno a uno los 144 productos superavitarios de alta tecnología de El Salvador con Centroamérica para determinar su verdadera naturaleza.

En conclusión, el análisis del desempeño comercial con base en la tabla 3.3 deja claro que las relaciones comerciales con Centroamérica, en contraposición con las que se mantienen con Estados Unidos, promueven de mejor manera el escalamiento en las CGV y sin duda impulsan con mayor ímpetu el logro de niveles de competitividad auténtica para la economía salvadoreña.

A continuación, la Tabla 3.4 agrupa los productos en competitivos, neutrales y no competitivos, con base en los niveles absolutos que presentan las 5017 categorías de los 6 dígitos del Sistema Armonizado 1988/92 en los cálculos del indicador de ventaja comparativa revelada (IVCR) utilizado por Buturac, Lovrinčević & Teodorović (2004)¹⁰.

El nivel del IVCR puede oscilar entre menos y más infinito, por lo que para poder catalogar cada una de las categorías como competitivas, neutrales o no competitivas se utilizó el siguiente criterio:

- Productos competitivos: niveles superiores a 60 y productos que solo se exportan y no se importan.
- Productos neutrales: niveles entre -60 y 60.
- Productos no competitivos: niveles inferiores a -60 y productos que solo se importan y no se exportan.

¹⁰ Para mayor información acerca del cálculo del IVCR consultar el anexo metodológico.

Tabla 3.4: Productos con Ventaja Comparativa Revelada de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo.

Total período 1994-2013

-Porcentajes y número de productos-

Indicadores de Competitividad^{1/2/}	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
3.3.1. Número de productos competitivos^{3/}	161	60	1127	196
Bienes Primarios	53	25	76	43
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	20	10	200	45
Manufacturas de baja tecnología	76	8	367	87
Manufacturas de tecnología media	8	15	364	17
Manufacturas de alta tecnología	0	2	105	0
Otras Transacciones	4	0	15	4
3.3.2. Número de productos neutrales^{4/}	375	1196	887	752
Bienes Primarios	58	44	49	105
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	76	162	160	131
Manufacturas de baja tecnología	188	448	284	334
Manufacturas de tecnología media	37	393	299	139
Manufacturas de alta tecnología	13	131	88	29
Otras Transacciones	3	18	7	14
3.3.3. Número de productos no competitivos^{5/}	3893	2600	2338	3599
Bienes Primarios	388	251	393	404
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	946	710	649	894
Manufacturas de baja tecnología	977	698	579	839
Manufacturas de tecnología media	1209	730	553	1113
Manufacturas de alta tecnología	341	196	150	327
Otras Transacciones	32	15	14	22
3.3.4. Participación de competitivos en las exportaciones totales^{3/}	76.59	6.99	71.34	46.91
Bienes Primarios	17.84	1.90	2.07	13.82
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	9.02	0.74	21.28	11.92
Manufacturas de baja tecnología	42.37	0.94	35.56	19.13
Manufacturas de tecnología media	3.89	3.41	8.52	1.03
Manufacturas de alta tecnología	0.00	0.00	2.66	0.00
Otras Transacciones	3.47	0.00	1.24	1.00
3.3.5. Participación de neutrales en las exportaciones totales^{4/}	19.19	92.95	21.09	44.15
Bienes Primarios	0.31	3.45	0.98	1.66
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	3.41	19.42	6.32	9.91
Manufacturas de baja tecnología	14.78	40.81	5.44	20.00
Manufacturas de tecnología media	0.45	20.55	4.58	7.45
Manufacturas de alta tecnología	0.24	6.93	3.48	4.11
Otras Transacciones	0.01	1.79	0.29	1.03
3.3.6. Participación de no competitivos en las exportaciones totales^{5/}	4.22	0.06	7.58	8.94
Bienes Primarios	0.01	0.00	0.76	0.45
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	2.14	0.02	2.23	4.60
Manufacturas de baja tecnología	0.96	0.02	1.84	1.32
Manufacturas de tecnología media	0.59	0.01	2.02	1.74
Manufacturas de alta tecnología	0.46	0.01	0.07	0.64
Otras Transacciones	0.06	0.00	0.66	0.18

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} El IVCR está calculado como: $IVCR = \ln \left(\frac{X_i}{M_i} \right) \left(\frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) * 100$. (Ver anexo metodológico para mayor información) ^{2/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a nivel de 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{3/} Se consideran competitivos aquellos productos con un nivel superior a 60 del IVCR. ^{4/} Se consideran neutrales aquellos productos con un nivel entre -60 y 60 del IVCR. ^{5/} Se consideran no competitivos aquellos productos con un nivel inferior a -60 del IVCR.

Dicho criterio, se decidió con base en el cálculo del promedio simple de los valores positivos del indicador del VCR del comercio de El Salvador con respecto al mundo en su conjunto que presentaron las 5,017 categorías de los 6 dígitos del Sistema Armonizado 1988/92, siendo 60 el valor promedio del VCR para los productos que mostraron un valor positivo en el cálculo del indicador.

Antes de pasar al análisis de la Tabla 3.4, es preciso insistir que en este apartado se está haciendo referencia al concepto de competitividad *ex-post* formulado por Haguenuer (1989), dicho en otras palabras, de acuerdo al marco teórico manejado en el presente trabajo, el uso del indicador de VCR sin indicadores complementarios es insuficiente para determinar si se trata de competitividad auténtica o espuria.

Los productos comerciados con Estados Unidos se concentran en los no competitivos, representando el 87.90% del número de productos comerciados, sin embargo, la participación de los no competitivos en las exportaciones totales hacia Estados Unidos es de apenas 4.22%. Esto es un indicador de que la competitividad de las exportaciones salvadoreñas hacia Estados Unidos se encuentra fundamentada en la especialización en unos pocos productos y por lo tanto son pocas las empresas salvadoreñas que pueden ser consideradas competitivas en el mercado de Estados Unidos. Este patrón de especialización tiene como base a los productos primarios y las manufacturas de baja tecnología, representando entre ambos tipos de productos el 80.12% del número de productos competitivos con Estados Unidos y alcanzando una representación conjunta del 60.21% de las exportaciones totales hacia Estados Unidos.

Tal como ocurrió con el caso de participación en el valor de las exportaciones (ver tabla 3.1), número de productos exportados (ver tabla 3.2), número de productos superavitarios y participación de los mismos en las exportaciones totales (ver tabla 3.3), las manufacturas de baja tecnología ostentan también una predominancia en cuanto al número de productos competitivos y su participación en las exportaciones totales hacia Estados Unidos (ver tabla 3.4). Con base en el análisis realizado hasta el momento, conviene resaltar que el patrón de especialización existente en la canasta exportadora hacia Estados Unidos se encuentra basado en productos de bajo valor agregado y bajo contenido tecnológico incorporado en ellos. Martínez & Cortés (2004), incluyendo datos de la maquila, encuentran que los productos textiles ostentan un predominio en la competitividad que presenta Centroamérica respecto a Estados Unidos, esto se ratifica en este estudio incluso excluyendo los datos de la maquila, con el matiz de que solo se ha analizado el caso de El Salvador y se han tomado en cuenta todos los productos manufacturados de baja tecnología y no solo los textiles.

Los productos competitivos de la canasta exportadora de El Salvador hacia México son muy escasos y apenas representan el 1.56% del número de productos comerciados y alcanzan una participación del 6.99% en las exportaciones totales hacia México. De acuerdo a la

tipología manejada en este estudio, los productos neutrales son aquellos que se encuentran entre los no competitivos y los competitivos, por lo que, mediante la implementación de políticas adecuadas podrían convertirse en competitivos. Llama la atención el número considerable de productos de este tipo en el comercio con México, ya que representan el 31.02% del número de productos comerciados y su participación en las exportaciones totales hacia México alcanza el 92.95%. Esto puede ser considerado como una señal de que El Salvador no está aprovechando todo el potencial de la cercanía cultural y geográfica con México ni los acuerdos preferenciales que se encuentran vigentes. Existe un contraste evidente entre el desempeño competitivo que mantiene El Salvador con México y Estados Unidos, ya que apenas el 8.47% de los productos comerciados hacia Estados Unidos son neutrales representando el 19.19% de las exportaciones totales hacia ese destino (ver apartado 3.4.2 y 3.4.5 de la tabla 3.4). Las áreas de oportunidad en el comercio de El Salvador con México parecen estar concentradas en los productos manufacturados, ya que los productos neutrales manufacturados representan el 94.81% del número de productos neutrales con México, teniendo especial importancia los de tecnología baja y media que alcanzan a representar el 61.36% de las exportaciones totales hacia México.

Los resultados del desempeño competitivo con México son consistentes con las aseveraciones realizadas anteriormente, en el sentido que la promoción del comercio con México parece ser una mejor vía que la promoción del comercio con Estados Unidos para lograr escalar en las CGV y potencializar la competitividad auténtica de El Salvador. Además, también son consistentes con el hecho de que existe una falta de aprovechamiento de los tratados preferenciales y la cercanía geográfica y cultural que El Salvador posee con México. En definitiva se requiere de un análisis al mayor nivel de desagregación posible para lograr identificar aquellos productos específicos que podrían ser clave en una política comercial de promoción de las exportaciones hacia México.

Los productos competitivos de El Salvador con respecto a Centroamérica representan el 25.89% del número de productos comerciados y el 71.34% de las exportaciones totales dirigidas hacia los países centroamericanos. Los productos competitivos de El Salvador con respecto a Centroamérica poseen un mayor grado de contenido tecnológico que el que presentan los productos competitivos con México y Estados Unidos¹¹. Entre los datos de los productos competitivos de El Salvador con Centroamérica resaltan los 105 productos competitivos de alta tecnología que se han registrado en el conjunto del período entre 1994 y 2013. Debido a la construcción de los indicadores, estos 105 productos competitivos están comprendidos en los 144 productos superavitarios mencionados en el análisis del

¹¹ 41.61% del número de productos competitivos con Centroamérica son productos manufacturados de tecnología media y alta representando el 11.18% de las exportaciones totales hacia ese destino. 28.33% del número de productos competitivos con México son de alta y media tecnología representando el 3.41% de las exportaciones totales hacia ese destino. 4.97% del número de productos competitivos con Estados Unidos son manufacturas de alta y media tecnología representando el 3.89% de las exportaciones totales hacia ese destino.

desempeño comercial (ver tabla 3.3), por lo que se recomienda para trabajos posteriores realizar un análisis caso por caso de los 144 productos superavitarios teniendo en cuenta que estos 105 productos también son catalogados como competitivos. De acuerdo a la literatura encontrada sobre el tema, la dinámica competitiva de estos productos debería responder a estrategias de empresas transnacionales (Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández, 2003; Beteta & Moreno-Brid, 2014). No obstante, se recomienda estudiar caso por caso para identificar productos competitivos que puedan estar siendo fabricados y exportados por PYMES hacia la región centroamericana. De igual manera, también existen otros 88 productos de alta tecnología catalogados con competitividad neutral en el comercio con Centroamérica que valdría la pena analizarlos caso por caso para identificar si existe la oportunidad de potencializarlos y convertirlos en competitivos.

Los 161 productos competitivos de El Salvador con Estados Unidos alcanzan un 79.59% de participación en las exportaciones totales hacia ese destino, lo cual implica el grado alto de especialización de las exportaciones hacia Estados Unidos. En el caso del comercio con Centroamérica, son 1127 productos competitivos los que alcanzan una participación del 71.34% de las exportaciones totales hacia la región centroamericana. Esto es un indicador de la presencia de un número mayor de empresas competitivas con Centroamérica que con Estados Unidos, las cuales son presumiblemente de menor tamaño (PYMES) que las que son competitivas con Estados Unidos.

Comparando los datos del desempeño competitivo mostrado por El Salvador respecto al mundo en su conjunto con los datos mostrados por los socios comerciales de análisis, salta a la vista que en todas las categorías por contenido tecnológico hay más productos competitivos respecto a Centroamérica que respecto al mundo en su conjunto (ver apartado 3.4.1 de la tabla 3.4). En el caso de los competitivos con Estados Unidos, solo en el caso de los bienes primarios existe un mayor número de competitivos que respecto al mundo en su conjunto. Además, en ninguna categoría por contenido tecnológico incorporado en los bienes existen más productos neutrales con Estados Unidos que con respecto al mundo en su conjunto (ver apartado 3.4.1 y 3.4.2 de la tabla 3.4). A pesar de la predominancia mostrada por los productos manufacturados de baja tecnología en la competitividad de El Salvador con Estados Unidos, el desempeño competitivo de este tipo de productos respecto a Estados Unidos no queda claro que sea mejor que el que presentan este tipo de productos con respecto al mundo en su conjunto. Además, es evidente que se trata de unos pocos productos de baja tecnología los que realmente son competitivos y tienen una alta participación en las exportaciones totales hacia Estados Unidos.

En síntesis, con el análisis de la tabla 3.4 se fortalece el argumento de esta investigación que sostiene que las relaciones comerciales con Centroamérica son mejores vehículos para el logro de niveles de competitividad auténtica y escalamiento hacia sectores de mayor valor agregado en las CGV.

La tabla 3.5 presenta los 25 productos de exportación, con mayor presencia en cuanto a su monto en el acumulado del período entre 1994-2013 para cada uno de los destinos de análisis. De dicha tabla, conviene resaltar que los 25 productos principales de exportación hacia Centroamérica son manufacturas y que la categoría tecnológica de mayor importancia en las exportaciones de El Salvador son las de baja tecnología.

Otro punto a subrayar es el alto grado de participación de estos 25 productos en las exportaciones totales hacia todos los destinos de referencia, lo cual indica la especialización de las mismas, y además da indicios de una presencia importante de empresas transnacionales en la elaboración de productos de exportación en El Salvador. No obstante, las exportaciones más concentradas y las que más presentan dichas características son las que tienen como destino el mercado de Estados Unidos (Ver tabla 3.5).

Tabla 3.5: Principales productos con superávit de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.
Total período 1994-2013
 -Porcentajes y número de productos-

Indicadores de 25 productos principales^{1/}	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Número de productos	25	25	25	25
Bienes Primarios	2	2	0	2
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	3	5	9	9
Manufacturas de baja tecnología	18	13	12	12
Manufacturas de tecnología media	1	5	2	1
Manufacturas de alta tecnología	0	0	2	0
Otras Transacciones	1	0	0	1
Participación en el total de las exportaciones	70.17	53.52	40.70	42.21
Bienes Primarios	14.80	3.69	0.00	12.59
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	7.58	9.23	15.58	11.23
Manufacturas de baja tecnología	41.40	24.99	19.30	16.59
Manufacturas de tecnología media	3.23	15.62	2.17	0.92
Manufacturas de alta tecnología	0.00	0.00	3.66	0.00
Otras Transacciones	3.16	0.00	0.00	0.88

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se refiere a los 25 productos principales del Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías.

El mayor grado de contenido tecnológico que exhiben las exportaciones hacia Centroamérica, en contraste con las que tienen como destino Estados Unidos, también se manifiesta en los datos de los 25 productos con más superávit por destino de análisis. Entre los 25 productos con Centroamérica existen cuatro pertenecientes a las manufacturas de tecnología media y alta, mientras que solo uno es de tecnología media en el caso de Estados Unidos.

La tabla 3.5 también nos muestra un dato interesante sobre las exportaciones que se dirigen a México, ya que existen cinco productos de tecnología media entre los 25 con más superávit que representan el 15.62% de las exportaciones totales de El Salvador hacia México. En investigaciones futuras habría que analizar caso por caso estos cinco productos

para determinar si se trata de bienes fabricados solo por grandes empresas transnacionales o participan PYMES en su producción aunque sea como proveedores locales. El análisis detallado de estos productos es clave para la elaboración de una política de promoción de las exportaciones hacia México que potencialice las relaciones comerciales con ese país.

En síntesis, se pueden obtener varias conclusiones importantes en este apartado. En primer lugar, el comercio con Centroamérica se encuentra más equilibrado comercialmente y mejormente distribuido de acuerdo al contenido tecnológico incorporado en la fabricación de los productos que el comercio con Estados Unidos, México y el mundo en su conjunto. En segundo lugar, las exportaciones hacia Centroamérica, de acuerdo a sus VCR en el periodo acumulado entre 1994-2013, son más competitivas que las que tienen como destino Estados Unidos, México, o el mundo en su conjunto.

En tercer lugar, existen indicios para afirmar que las relaciones comerciales de El Salvador con México no están siendo aprovechadas a su máximo potencial por parte de El Salvador, esto debido al gran número de productos considerados como neutrales. El análisis caso por caso de los productos neutrales de El Salvador con respecto a México podría otorgar ideas para implementar una política económica que los impulse para tratar de penetrar más el mercado mexicano y aprovechar de mejor manera los tratados preferenciales y la cercanía geográfica y cultural.

En cuarto lugar, las exportaciones hacia Centroamérica son más competitivas y presentan un mayor contenido tecnológico, lo cual es una señal de que impulsar las relaciones comerciales con Centroamérica puede poner en marcha el círculo virtuoso de crecimiento mencionado por Beteta & Moreno-Brid (2014). En quinto lugar, a pesar del carácter incipiente de la importancia de la fabricación de exportaciones manufactureras de alta tecnología destinadas hacia Centroamérica, es posible observar que las mismas tienen una representación considerable en el comercio con dicho destino. Se propone para investigaciones futuras estudiar caso por caso los 144 productos superavitarios y los 105 productos competitivos de alta tecnología que posee El Salvador con respecto a Centroamérica.

Finalmente de acuerdo al análisis de los datos arrojados por las tablas analizadas hasta el momento, el comercio sur-sur (con México y Centroamérica) se perfila como una mejor alternativa de política comercial que el comercio norte-sur (con Estados Unidos). En especial, el mayor número de productos superavitarios y competitivos existentes en el comercio con Centroamérica con mayor contenido tecnológico incorporado y una participación considerable en las exportaciones totales son condiciones que deben ser aprovechadas para la elaboración de una política comercial que tenga como objetivo estimular el escalamiento en las CGV y promover la competitividad auténtica del aparato productivo salvadoreño.

3.3. El grado de la diversificación de las exportaciones salvadoreñas hacia Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.

En este apartado se utilizará el Índice Herfindahl-Hirschmann para calcular el grado de diversificación de las exportaciones de acuerdo a las categorías y grupos por contenido tecnológico¹². El grado de diversificación presenta una escala entre 0 y 100, la cual siguiendo la tipología sugerida por Durán Lima & Álvarez (2011), se puede clasificar de la siguiente manera¹³:

- Concentración de exportaciones: niveles iguales o inferiores a 82.
- Concentración moderada de exportaciones: niveles mayores que 82 y menores que 90.
- Diversificación de exportaciones: niveles iguales o superiores a 90.

La Tabla 3.6 contiene los niveles de grado de diversificación de las exportaciones, para las 6 categorías y 11 grupos de contenido tecnológico, destinadas hacia Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto durante el período acumulado entre 1994 y 2013. Mientras que, la Tabla 3.7 contiene la tipología adquirida por cada categoría y grupo tecnológico de acuerdo a los criterios mencionados anteriormente. Ambas tablas indican que si se toman en cuenta los 5017 productos de los 6 dígitos del Sistema Armonizado 1988/92, las exportaciones –tanto hacia Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto– se presentan como diversificadas. No obstante, realizando un análisis por separado con base en las 6 categorías y 11 grupos de acuerdo al contenido tecnológico que tienen las exportaciones, se pueden sacar conclusiones más significativas acerca del grado de diversificación de las mismas.

Las manufacturas de baja tecnología son las que muestran un mayor grado de diversificación, tanto hacia Centroamérica, México, Estados Unidos y el mundo en su conjunto. Sin embargo, debido al peso de este tipo de manufacturas en las exportaciones totales dirigidas hacia Estados Unidos es preciso resaltar que la diversificación de las exportaciones de la industria manufacturera de baja tecnología es la que posibilita que el cálculo del grado de diversificación para el total de las exportaciones hacia Estados Unidos se muestren como diversificadas. De hecho en el caso de Estados Unidos solo las exportaciones de manufacturas de alta tecnología en su conjunto se presentan como diversificadas aparte de las de baja tecnología y sus subgrupos (ver tabla 3.6 y 3.7).

Teniendo en cuenta que las exportaciones de alta tecnología apenas representan el 0.70% de las exportaciones totales hacia Estados Unidos (ver tabla 3.1), que ningún producto de alta

¹² Para mayor información acerca del cálculo del Índice Herfindahl-Hirschmann y el grado de diversificación revisar el anexo metodológico.

¹³ Durán Lima & Álvarez (2011) utilizan estos umbrales basándose en el acervo metodológico del Departamento de Justicia de los Estados Unidos que sirven para estudiar los casos de colusión entre empresas.

tecnología está catalogado como competitivo (ver tabla 3.4), que solo un producto fue superavitario en el período de análisis (ver tabla 3.3) y que los grupos de productos eléctricos y electrónicos y otros productos de alta tecnología presentan niveles de concentración moderada se puede argüir que el hecho de que las exportaciones de alta tecnología estén catalogadas como diversificadas no implica que exista una competitividad real o auténtica de este tipo de productos en el mercado estadounidense.

Tabla 3.6: Grado de diversificación de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.
Total período 1994-2013
 -Grado de diversificación^{1/2/-}

Grado de diversificación	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Bienes Primarios	50.84	70.95	94.09	43.91
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	81.79	92.94	95.15	94.66
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	73.05	91.09	94.94	93.88
Otros productos basados en Recursos Naturales	60.56	76.37	72.65	71.59
Manufacturas de baja tecnología	95.07	95.41	97.37	97.73
Productos textiles y de moda	94.43	91.90	95.30	95.58
Otros productos de baja tecnología	94.85	91.07	95.20	95.58
Manufacturas de tecnología media	56.07	87.63	97.10	97.00
Productos automotrices	59.12	83.79	88.23	89.54
Industrias de procesos de tecnología media	58.25	82.55	86.93	88.22
Industrias de ingeniería de tecnología media	78.86	96.95	92.92	95.22
Manufacturas de alta tecnología	93.77	61.20	76.90	77.38
Productos eléctricos y electrónicos	89.83	81.14	91.17	89.77
Otros productos de alta tecnología	86.15	33.84	63.67	63.22
Otras transacciones	20.35	80.19	83.65	80.87
Total Exportaciones	96.11	97.92	98.91	97.74

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{2/} El grado de diversificación está calculado como: $Gdiv = 1 - IHHn$. Donde el $IHHn$ es el Índice Herfindahl-Hirschman normalizado. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de diversificación posible (Ver anexo metodológico para mayor información).

Al contrario de lo que ocurre con las manufacturas de alta tecnología exportadas hacia Estados Unidos, las que son exportadas hacia Centroamérica se presentan como concentradas. Sin embargo, estas representan el 6.21% de las exportaciones totales hacia Centroamérica (ver tabla 3.1), 144 productos de alta tecnología son superavitarios y 105 competitivos con Centroamérica y los productos eléctricos y electrónicos tienen un grado de diversificación elevado que hace que se cataloguen como un grupo de contenido tecnológico diversificado. Lo anterior posibilita que las manufacturas de alta tecnología que se exportan hacia Centroamérica tengan un mayor potencial que las que se exportan hacia Estados Unidos para el logro de competitividad auténtica y escalamiento en las CGV.

En el caso de México las exportaciones se encuentran diversificadas o con concentración moderada en la mayoría de grupos y categorías de contenido tecnológico, lo cual junto con la vasta existencia de productos neutrales y la considerable participación de productos de alta y media tecnología en las exportaciones hacia ese destino confirma la idea de que se están desaprovechando oportunidades en el comercio que El Salvador mantiene con México.

Tabla 3.7: Clasificación del grado de diversificación de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.^{1/2/}
Total período 1994-2013

Clasificación del grado de diversificación	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Bienes Primarios	Concentración	Concentración	Diversificación	Concentración
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	Concentración	Diversificación	Diversificación	Diversificación
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	Concentración	Diversificación	Diversificación	Diversificación
Otros productos basados en Recursos Naturales	Concentración	Concentración	Concentración	Concentración
Manufacturas de baja tecnología	Diversificación	Diversificación	Diversificación	Diversificación
Productos textiles y de moda	Diversificación	Diversificación	Diversificación	Diversificación
Otros productos de baja tecnología	Diversificación	Diversificación	Diversificación	Diversificación
Manufacturas de tecnología media	Concentración	Concentración moderada	Diversificación	Diversificación
Productos automotrices	Concentración	Concentración moderada	Concentración moderada	Concentración moderada
Industrias de procesos de tecnología media	Concentración	Concentración moderada	Concentración moderada	Concentración moderada
Industrias de ingeniería de tecnología media	Concentración	Diversificación	Diversificación	Diversificación
Manufacturas de alta tecnología	Diversificación	Concentración	Concentración	Concentración
Productos eléctricos y electrónicos	Concentración moderada	Concentración	Diversificación	Concentración moderada
Otros productos de alta tecnología	Concentración moderada	Concentración	Concentración	Concentración
Otras transacciones	Concentración	Concentración	Concentración moderada	Concentración
Total Exportaciones	Diversificación	Diversificación	Diversificación	Diversificación

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{2/} El grado de diversificación está calculado como: $Gdiv = 1 - IHHn$. Donde el $IHHn$ es el Índice Herfindahl-Hirschman normalizado. Si el $Gdiv$ es menor a 82 se trata de una estructura concentrada, si está entre 82 y 90 de una moderadamente concentrada y si es mayor a 90 de una diversificada. (Ver anexo metodológico para mayor información).

Observando con detenimiento la Tabla 3.6 y 3.7, se puede advertir que el grado de diversificación de las exportaciones de las 4 categorías manufactureras dirigidas hacia Centroamérica es muy parecido al grado de diversificación que presentan estas mismas categorías en el caso de las exportaciones hacia el mundo en su conjunto. Mientras que la diversificación de las exportaciones manufactureras hacia Estados Unidos es muy diferente (están mayormente concentradas) y más baja en promedio que la que tienen todas las exportaciones salvadoreñas manufactureras hacia el mundo. Tomando en consideración que Estados Unidos y Centroamérica son los principales destinos de las exportaciones de El Salvador, se puede inferir que el comercio hacia Centroamérica favorece la diversificación

de la estructura exportadora manufacturera total de El Salvador, mientras que el comercio hacia Estados Unidos favorece la especialización de la misma.

Realizando un cálculo del promedio simple del grado de diversificación de la categorías por contenido tecnológico (excluyendo otras transacciones), se tiene que el grado de diversificación promedio de estas 5 categorías exportadoras hacia Estados Unidos es de 75.50, hacia México es de 81.62 y hacia Centroamérica es de 92.12, por lo cual las exportaciones hacia estos destinos se pueden catalogar de la siguiente manera: hacia Estados Unidos, concentradas, hacia México, concentradas y hacia Centroamérica, diversificadas. SIECA (2014) encontró que el grado de diversificación del comercio intrarregional es mayor que el que presentan las exportaciones hacia destinos extrarregionales, por lo que los hallazgos de esta investigación son congruentes con lo encontrado por dicho estudio.

Según la literatura económica al respecto, en el caso de los países en desarrollo, la diversificación de las exportaciones está positivamente relacionada con en el crecimiento económico (Ver Agosin, 2009; Aditya & Acharyya, 2013; Imbs & Wacziarg, 2003). Además, de acuerdo a Amaya & Cabrera (2013), El Salvador debe diversificar su canasta exportadora para lograr un mayor contenido tecnológico en las exportaciones, fortalecer los encadenamientos productivos y así lograr alcanzar mejores niveles de crecimiento económico que se puedan sostener en el tiempo. Por lo que al estar más diversificada la canasta exportadora de El Salvador con respecto a Centroamérica, se puede argumentar que la potencialidad de generar niveles de competitividad auténtica para el aparato productivo salvadoreño puede ser aprovechada al promover adecuadamente el comercio intrarregional y mejorar los mecanismos de integración económica con Centroamérica.

En el siguiente apartado, se estudiará el grado de comercio intraindustrial y el de complementariedad del comercio de El Salvador respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto, esto con el objetivo de profundizar en el estudio de las relaciones comerciales a nivel de grupos por contenido tecnológico entre los países antes mencionados.

3.4. Comercio intraindustrial y similitud de las exportaciones de El Salvador respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.

Ofa, Spence, Mevel & Karingi (2012) sostienen que una política promotora de diversificación de las exportaciones no puede dejar de lado el tema del comercio intraindustrial, ya que ambos temas se afectan mutuamente en el sentido que la diversificación de las exportaciones provoca mayores niveles de comercio intraindustrial. Se estudiará el comercio intraindustrial mediante el Índice Grubel-Lloyd calculado para las 6

categorías y 11 grupos clasificados por contenido tecnológico¹⁴. El Índice Grubel-Lloyd presenta una escala entre 0 y 100, la cual, al igual que en el caso de la diversificación de las exportaciones, siguiendo la tipología sugerida por Durán Lima & Álvarez (2011), se puede clasificar de la siguiente manera:

- Relaciones Interindustriales: niveles inferiores o iguales a 10.
- Potencial comercio intraindustrial: niveles mayores que 10 y menores que 33.
- Indicios de comercio intraindustrial: niveles iguales o superiores a 33.

La tabla 3.8 contiene los valores obtenidos del Índice Grubel-Lloyd para las 6 categorías y 11 grupos según contenido tecnológico del comercio de El Salvador respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto en el período acumulado entre 1994 y 2013 y la tabla 3.9 contiene la tipología de cada categoría y grupo según contenido tecnológico de acuerdo a la escala mencionada anteriormente.

Se busca que el análisis del comercio intraindustrial sea complementario al análisis desarrollado con anterioridad en este capítulo, por lo que se considerará el siguiente criterio propio: la existencia conjunta de diversificación de exportaciones y comercio intraindustrial (potencial o indicios) en una categoría o grupo de bienes por contenido tecnológico es señal de la presencia de economías de escala basadas en operaciones de PYMES en el comercio analizado, mientras que, la existencia de comercio intraindustrial (potencial o indicios) sin diversificación de las exportaciones se interpreta como una señal de fuerte presencia de empresas transnacionales en el comercio analizado. Si las relaciones comerciales son interindustriales entre los países analizados, no se pueden realizar afirmaciones acerca del tamaño de las empresas. Este criterio no se puede utilizar para descartar la presencia de PYMES o de transnacionales, sino que más bien sirve para señalar que existen indicios de operaciones comerciales entre PYMES o empresas transnacionales dependiendo del caso. Igualmente, es preciso aclarar que en esta investigación no se realizará una diferenciación del comercio intraindustrial entre vertical y horizontal, por lo que puede ser enriquecedor en investigaciones futuras evaluar el tipo de comercio intraindustrial y su potencial en el desarrollo de capacidades tecnológicas para el escalamiento en las CGV y el logro de competitividad auténtica.

De ambas tablas se puede resaltar que el comercio intraindustrial que presenta Estados Unidos es potencial cuando se toman en cuenta las 5,017 categorías de análisis. Padilla (1998) encontró que el comercio intraindustrial de Centroamérica con Estados Unidos se podía explicar por la presencia de actividades intensivas en mano de obra con alta participación del capital extranjero y las catalogó como actividades de ensamblaje y maquila pertenecientes en su mayoría al sector textil. A la fecha, realizando un análisis conjunto del grado de la diversificación de las exportaciones y los niveles de comercio intraindustrial, la afirmación de Padilla (1998) no se corrobora del todo ya que el comercio

¹⁴ Para mayor información acerca del cálculo del Índice Grubel-Lloyd, revisar el anexo metodológico.

de los productos textiles y de moda con Estados Unidos presentan diversificación en las exportaciones y niveles de comercio intraindustrial por lo que parece indicar la presencia de operaciones de PYMES, no obstante, esto puede deberse a la exclusión de los datos de la maquila en este estudio. En relación a las otras agrupaciones de bienes por contenido tecnológico, se confirma los indicios de presencia de empresas transnacionales en el comercio de productos eléctricos y electrónicos, otros productos de alta tecnología y productos automotrices, industrias de ingeniería de tecnología media, productos industrializados agrícolas y forestales (ver tabla 3.7 y 3.9).

Tabla 3.8: Índice Grubel-Lloyd del comercio de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.
Total período 1994-2013
 -Índice Grubel-Lloyd^{1/2/-}

Índice Grubel-Lloyd	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Bienes Primarios	1.85	4.25	42.82	9.45
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	14.22	35.20	40.43	32.93
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	16.47	36.68	48.89	34.92
Otros productos basados en Recursos Naturales	6.44	26.64	19.44	27.43
Manufacturas de baja tecnología	18.19	23.27	34.85	41.54
Productos textiles y de moda	16.67	15.49	34.63	36.92
Otros productos de baja tecnología	39.83	38.79	34.96	47.99
Manufacturas de tecnología media	8.67	35.43	49.76	53.36
Productos automotrices	13.23	27.56	56.87	14.04
Industrias de procesos de tecnología media	6.56	34.92	46.82	57.81
Industrias de ingeniería de tecnología media	17.19	39.57	61.44	39.37
Manufacturas de alta tecnología	23.71	20.27	60.60	58.40
Productos eléctricos y electrónicos	15.24	19.82	27.94	49.37
Otros productos de alta tecnología	43.09	20.41	69.28	61.02
Otras transacciones	1.64	23.26	51.82	33.99
Total Exportaciones	13.63	27.36	41.04	36.00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{2/} El Índice Grubel-Lloyd se calcula como $IGL = \sum_{k=1}^n \left[\left(1 - \frac{|x_{ij}^k - M_{ij}^k|}{x_{ij}^k + M_{ij}^k} \right) * \left(\frac{x_{ij}^k}{M_{ij}^k} \right) \right]$. La escala va del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de comercio intraindustrial posible. (Para mayor información ver el anexo metodológico).

En el caso del comercio con México, se tiene que las agrupaciones de bienes por contenido tecnológico que presentan indicios de presencia de empresas transnacionales son los otros productos de alta tecnología, productos eléctricos y electrónicos, industrias de procesos de tecnología media, productos automotrices, y otros productos manufacturados basados en recursos naturales (ver tabla 3.7 y 3.9). Esto es un síntoma de que el comercio de El Salvador con México parece estar dominado por las dinámicas de las empresas transnacionales, aun así, la amplia existencia de productos con competitividad neutral, la cercanía geográfica y cultural y los acuerdos preferenciales suscritos pueden servir de base

para elaborar una política de fomento a las exportaciones hacia México donde participen PYMES.

En cuanto a las relaciones comerciales de El Salvador con Centroamérica, el Índice Grubel-Lloyd presenta indicios de comercio intraindustrial (Ver Tabla 3.8 y 3.9), lo cual junto con un alto grado de diversificación de las exportaciones puede interpretarse como un indicador de la presencia de PYMES en el comercio de El Salvador con Centroamérica. Uno de los efectos de una Unión Aduanera es la intensificación del comercio intraindustrial (Balassa & Bauwens, 1987), por lo que a pesar del carácter incompleto de la Unión Aduanera Centroamericana, se puede atribuir a la misma los indicios de comercio intraindustrial que presenta El Salvador con respecto a Centroamérica. Además, en el contexto de la integración centroamericana se promueven las economías de escala (Caldentey, 2010; Padilla, 1998), las cuales son uno de los determinantes del comercio intraindustrial (Grubel & Lloyd, 1975), por lo que no es de extrañarse por el alto grado de comercio intraindustrial el comercio de El Salvador con Centroamérica.

Tabla 3.9: Clasificación del Índice Grubel-Lloyd del comercio de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.^{1/2/}
Total período 1994-2013

Clasificación de índice Grubel-Lloyd	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Bienes Primarios	Rel. Interindustriales	Rel. Interindustriales	Indicios CII	Rel. Interindustriales
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII	Potencial CII
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII	Indicios CII
Otros productos basados en Recursos Naturales	Rel. Interindustriales	Potencial CII	Potencial CII	Potencial CII
Manufacturas de baja tecnología	Potencial CII	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII
Productos textiles y de moda	Potencial CII	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII
Otros productos de baja tecnología	Indicios CII	Indicios CII	Indicios CII	Indicios CII
Manufacturas de tecnología media	Rel. Interindustriales	Indicios CII	Indicios CII	Indicios CII
Productos automotrices	Potencial CII	Potencial CII	Indicios CII	Potencial CII
Industrias de procesos de tecnología media	Rel. Interindustriales	Indicios CII	Indicios CII	Indicios CII
Industrias de ingeniería de tecnología media	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII	Indicios CII
Manufacturas de alta tecnología	Potencial CII	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII
Productos eléctricos y electrónicos	Potencial CII	Potencial CII	Potencial CII	Indicios CII
Otros productos de alta tecnología	Indicios CII	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII
Otras transacciones	Rel. Interindustriales	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII
Total Exportaciones	Potencial CII	Potencial CII	Indicios CII	Indicios CII

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{2/} El Índice Grubel-Lloyd se calcula como $IGL = \sum_{k=1}^n \left[\left(1 - \frac{|x_{ij}^k - M_{ij}^k|}{x_{ij}^k + M_{ij}^k} \right) * \left(\frac{x_{ij}^k}{M_{ij}^k} \right) \right]$. (Para mayor información ver el anexo metodológico). Si el IGL es mayor a 33 indica indicios de comercio intraindustrial (CII), si esta entre 10 y 33 indica un potencial CII, mientras que si es menor a 10, indica la existencia de relaciones interindustriales.

Los grupos de bienes por contenido tecnológico que presentan indicios de presencia de empresas transnacionales en el comercio con Centroamérica son otros productos basados en recursos naturales, productos automotrices, industrias de procesos de tecnología media y otros productos de alta tecnología. En el comercio con Centroamérica existen indicios de la participación de PYMES en las exportaciones de productos de alta tecnología como los eléctricos y electrónicos y en productos de tecnología media como los basados en la fabricación por medio de ingeniería. El hallazgo de comercio intraindustrial junto con concentración de las exportaciones en el caso de las manufacturas de alta tecnología y en específico de los otros productos de alta tecnología es consistente con lo afirmado por Beteta & Moreno-Brid (2014) y Zapata, Gutiérrez, Cortés, Penello & Hernández (2003), en el sentido que estos estudios afirman que la mayoría de transacciones comerciales de productos de alta tecnología en el comercio intrarregional corresponden a la dinámica de empresas transnacionales. No obstante, tal como se había mencionado anteriormente, el hallazgo de 144 productos superavitarios y 105 productos competitivos de alta tecnología con Centroamérica más los indicios de presencia de PYMES en el comercio de los productos eléctricos y electrónicos encontrados en este apartado demuestra con mayor claridad la necesidad de comprobar en futuras investigaciones la verdadera naturaleza del comercio de bienes de alta tecnología de El Salvador con Centroamérica.

La presencia de empresas transnacionales en el comercio de productos automotrices e industrias de proceso de tecnología media se manifiesta en el comercio tanto con Centroamérica como con Estados Unidos y México, por lo cual se puede esperar que las PYMES no participen en el comercio internacional de El Salvador de este tipo de productos, salvo como proveedores locales de CGV. Sin embargo, excluyendo del análisis a la industria maquiladora, la presencia de las PYMES es fuerte en las transacciones comerciales de bienes manufacturados de baja tecnología, ya que este tipo de manufactura, tanto en general como desagregada en productos textiles y de moda y otros productos de baja tecnología, presenta diversificación de las exportaciones junto con comercio intraindustrial y además este tipo de productos es el más numeroso en cuanto a productos superavitarios y competitivos tanto para Centroamérica, como para Estados Unidos y México (Ver tabla 3.7 y 3.9).

Diversos autores sostienen que la presencia de las PYMES en el comercio intrarregional centroamericano es mayor que la presencia que tienen este tipo de empresas en el comercio extrarregional de Centroamérica (Schatan, Friedinger, Mendieta & Romero, 2008; Castillo, Aguilera & García, 2013; Beteta & Moreno-Brid, 2014). En esta investigación, esta aseveración se corrobora ya que existe evidencia suficiente para afirmar que la presencia de PYMES en las relaciones comerciales de El Salvador con Centroamérica es mayor que la existente con Estados Unidos y con México.

Además del comercio intraindustrial otro tema a tener en cuenta es el grado de similitud de las exportaciones, ya que permite observar la complementariedad comercial entre El Salvador y los socios comerciales de análisis. Para realizar esto se utilizó el Índice de Similitud de las Exportaciones propuesto por Durán Lima y Álvarez (2010), el cual se deriva del estudio pionero sobre el tema de Finger & Kreinin (1979)¹⁵.

Generalmente, este indicador se utiliza para medir la similitud entre dos estructuras exportadoras en relación a un mismo destino, sin embargo, en este caso, se utilizará para medir la similitud de la estructura exportadora de El Salvador en relación a los destinos de referencia de este estudio. En otras palabras, se analizará la estructura de las exportaciones de El Salvador hacia los mercados de referencia con la estructura de las importaciones desde los mercados de referencia hacia El Salvador.

Al igual que el Índice Grubel-Lloyd, el Índice de Similitud presenta una escala de porcentajes que va de 0 hasta 100, por lo cual se utilizará una tipología de construcción propia para categorizar el grado de similitud de acuerdo a los siguientes niveles:

- Similitud baja: niveles inferiores a 29.89
- Similitud media: niveles iguales o mayores que 29.89 e iguales o inferiores que 59.78.
- Similitud alta: niveles superiores a 59.78.

Dicha tipología se encuentra basada en el grado de similitud que presentan los 5,017 productos analizados en el comercio de El Salvador con el mundo en su conjunto. El índice de similitud de El Salvador respecto al mundo considerando los 5,017 productos del Sistema Armonizado 1988/92 a nivel de desagregación de 6 dígitos para el conjunto del período comprendido entre 1994 y 2013 es de 29.89, por lo que se caracterizan los niveles inferiores a 29.89 como similitud baja y los niveles superiores al doble del índice de similitud registrado con el mundo en su conjunto se caracterizan como similitud alta. De tal manera que entre 29.89 y 59.78, se considera que el nivel de similitud es medio. Igualmente, se han podido encontrar referencias en la literatura sobre el tema que avalan esta escala, tal como Cruz, Álvarez y Castro (2005), que para el caso del comercio de Colombia con Estados Unidos, sostiene que un índice de similitud de alrededor de 20 representa un nivel de similitud inexistente, mientras que Tucci (2011), en el caso del comercio de Uruguay respecto a sus principales competidores, considera que un nivel de 50 representa un nivel de similitud media.

Habiendo precisado la tipología a utilizar, la Tabla 3.10 muestra los niveles del Índice de Similitud de El Salvador en relación con Estados Unidos, México Centroamérica y el mundo en su conjunto para el período acumulado entre 1994 y 2013, mientras que la Tabla 3.11 presenta la caracterización de dichos niveles de acuerdo a la tipología antes mencionada.

¹⁵ Para mayor información sobre el cálculo del Índice de Similitud, ver el anexo metodológico.

Como era de esperarse, la similitud de exportaciones entre El Salvador y Estados Unidos es baja, por lo que su grado de complementariedad comercial es alto. No obstante, alcanza un nivel de similitud alto en el caso de los productos eléctricos y electrónicos (Ver Tabla 3.10 y 3.11), lo cual analizándolo aisladamente podría llevar a pensar la existencia de estructuras exportadoras similares entre ambos países para este tipo de productos. Sin embargo, tomando en cuenta el nivel de concentración moderada, la baja participación de las exportaciones de este tipo de productos en el total de exportaciones hacia este destino y el comercio intraindustrial potencial, es más bien un reflejo más de la presencia de empresas transnacionales en el mercado de este tipo de productos respecto a Estados Unidos.

Tabla 3.10: Índice de Similitud de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.

Total período 1994-2013

-Índice de Similitud de Exportaciones^{1/2/-}

Índice de Similitud de Exportaciones	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Bienes Primarios	0.67	2.34	22.19	7.73
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	19.35	16.44	36.06	34.21
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	13.95	15.72	40.49	29.32
Otros productos basados en Recursos Naturales	57.15	15.85	21.92	59.29
Manufacturas de baja tecnología	17.08	11.56	42.51	37.74
Productos textiles y de moda	20.65	14.92	45.14	39.70
Otros productos de baja tecnología	20.58	12.31	41.49	36.39
Manufacturas de tecnología media	12.00	10.58	47.20	34.14
Productos automotrices	30.69	34.66	40.66	39.30
Industrias de procesos de tecnología media	4.76	7.90	44.77	37.61
Industrias de ingeniería de tecnología media	30.75	29.83	57.72	47.19
Manufacturas de alta tecnología	59.47	48.51	68.89	43.42
Productos eléctricos y electrónicos	71.30	40.61	29.58	45.51
Otros productos de alta tecnología	28.37	70.44	79.19	75.21
Otras transacciones	2.68	44.69	55.11	43.25
Total Exportaciones	9.12	15.57	37.60	29.89

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{2/} El índice de similitud se calcula como:

$$IS = \sum_{k=1}^n \text{Min} \left[\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}^k}, \frac{M_{ij}^k}{MT_{ij}^k} \right]. \text{ (Para mayor información ver el anexo metodológico. La escala va del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de similitud posible.)}$$

Otra conclusión en solitario del análisis de este indicador, es que El Salvador, dado el alto grado de complementariedad comercial con Estados Unidos, está ante una oportunidad para incrementar el comercio con dicho país. No obstante, tal como se ha venido observando a lo largo del capítulo, el carácter norte-sur de la relación comercial de El Salvador con

Estados Unidos contribuye a una alta concentración de las exportaciones, dificulta el escalamiento en las CGV y genera una competitividad de tipo espuria.

Tabla 3.11: Índice de Similitud de las exportaciones de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el Mundo por contenido tecnológico.
Total período 1994-2013

Clasificación del índice de similitud	Estados Unidos	México	Centroamérica	Mundo
Bienes Primarios	Similitud baja	Similitud baja	Similitud baja	Similitud baja
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Productos industrializados Agrícolas/Forestales	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud baja
Otros productos basados en Recursos Naturales	Similitud media	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media
Manufacturas de baja tecnología	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Productos textiles y de moda	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Otros productos de baja tecnología	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Manufacturas de tecnología media	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Productos automotrices	Similitud media	Similitud media	Similitud media	Similitud media
Industrias de procesos de tecnología media	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Industrias de ingeniería de tecnología media	Similitud media	Similitud baja	Similitud media	Similitud media
Manufacturas de alta tecnología	Similitud media	Similitud media	Similitud alta	Similitud media
Productos eléctricos y electrónicos	Similitud alta	Similitud media	Similitud baja	Similitud media
Otros productos de alta tecnología	Similitud baja	Similitud alta	Similitud alta	Similitud alta
Otras transacciones	Similitud baja	Similitud media	Similitud media	Similitud media
Total Exportaciones	Similitud baja	Similitud baja	Similitud media	Similitud media

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/} Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos, el cual contiene 5017 categorías. ^{2/} El índice de similitud se calcula como:

$$IS = \sum_{k=1}^n \text{Min} \left[\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}, \frac{M_{ij}^k}{MT_{ij}} \right]$$
 (Para mayor información ver el anexo metodológico. Si el IS es mayor a 59.78 indica una similitud alta de las exportaciones, si esta entre 29.89 y 59.78 indica similitud media, mientras que si es menor a 29.89, indica similitud baja.

En relación al nivel de similitud de las exportaciones de El Salvador con México y viceversa, se tiene que el grado de complementariedad comercial de ambos países es alto (Ver Tabla 3.10 y 3.11), lo cual implica, tal como se mencionó con anterioridad, la existencia de un espacio para aprovechar de mejor manera la cercanía geográfica y cultural y los tratados preferenciales que mantiene El Salvador con ese país.

Pasando a las relaciones comerciales con Centroamérica, se encuentra un nivel medio de similitud a nivel general y niveles altos en el caso de manufacturas de alta tecnología, lo cual parece sugerir que El Salvador y el resto de países de Centroamérica podrían estar produciendo productos similares de alta tecnología. Esto podría ser aprovechado en una hipotética política productiva a nivel regional para aprovechar y fomentar economías de escala en la producción de bienes manufacturados de alta tecnología. Ningún indicador analizado en este capítulo puede ser interpretado en solitario, por lo que sería un error pensar que ya no existen posibilidades de ampliar las exportaciones de alta tecnología hacia

Centroamérica solo por el alto grado de similitud mostrado en la tabla 3.10 y 3.11. Al contrario, mediante el proceso de autodescubrimiento planteado por Klinger & Lederman (2004) y teniendo como base el comercio intrarregional, El Salvador podría desarrollar capacidades tecnológicas que le permitan ampliar sus exportaciones de alta tecnología.

En relación a los otros tipos de manufacturas el grado de similitud es medio, por lo que aún existe espacio para diversificar los productos manufacturados de exportación hacia Centroamérica, lo mismo se puede decir en el caso del comercio de los bienes primarios que presenta un grado de similitud bajo (Ver Tabla 3.10 y 3.11).

Para concluir el presente apartado se puede afirmar, que el análisis del comercio intraindustrial y de similitud de exportaciones ha logrado brindar señales acerca del tamaño de las empresas que operan en el comercio con cada destino de referencia y además ha brindado un panorama general de las oportunidades por aprovechar y las limitaciones a tener en cuenta en el caso de una formulación de una política comercial y productiva para El Salvador.

3.5. Caracterización de las ramas competitivas de El Salvador respecto a Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.

El objetivo de este apartado es analizar la balanza comercial, los productos competitivos, el grado de diversificación, comercio intraindustrial y similitud de exportaciones de las ramas competitivas de El Salvador con Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto en el período de 1994 a 2013, para lo cual se ha utilizado el nivel de desagregación de 4 dígitos de la revisión 3 de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)¹⁶.

Se han considerado como ramas competitivas aquellas que han presentado superávit comercial en cada uno de los años entre 1994 y 2013, esto para garantizar que no se trata de una competitividad coyuntural, sino que se trata de una competitividad estructural reflejada en el desempeño comercial superavitario de cada año a lo largo del período. Ahora bien, tal como se ha hecho constar a lo largo del capítulo, la existencia de una competitividad reflejada nada más por el superávit o las VCR no es suficiente para caracterizar a la misma y evaluar el potencial de cada rama en el caso de que se desee elaborar una política comercial para El Salvador.

En la tabla 3.12, 3.13 y 3.14 se presentan la balanza comercial, el número de productos exportados y competitivos y su participación en las exportaciones totales, el grado de diversificación, el índice Grubel-Lloyd y el índice de Similitud de exportaciones para las ramas competitivas del comercio de El Salvador con Estados Unidos, México, Centroamérica y el mundo en su conjunto.

¹⁶ Para mayor información acerca de las correspondencias utilizadas entre las diferentes nomenclaturas del comercio internacional, ver el anexo metodológico.

Tabla 3.12: Indicadores comerciales relevantes de las ramas superavitarias de El Salvador con respecto a Estados Unidos y México.^{1/}

Total período 1994-2013

-Millones de dólares, número de productos, porcentajes, grado de diversificación, Índice Grubel-Lloyd, Índice de similitud-

País	Código CIU ^{2/}	Nombre CIU ^{2/}	Balanza Comercial ^{3/}	Número de Productos ^{4/}		Peso en Exportaciones Totales ^{4/5/}		Grado de diversificación ^{4/6/}	Índice Grubel-Lloyd ^{4/7/}	Índice de similitud de exportaciones ^{4/8/}
				Exportados ^{4/}	Competitivos ^{9/}	Exportados ^{4/}	Competitivos ^{9/}			
Estados Unidos	0113	Cultivo de frutas, nueces, plantas cuyas hojas o frutas se utilizan para preparar bebidas, y especias	1273.22	38	7	12.77	12.68	4.15	0.55	0.97
	0500	Pesca, explotación de criaderos de peces y granjas piscícolas; actividades de servicios relacionadas con la pesca	28.48	17	8	0.25	0.25	62.34	0.96	9.78
	1512	Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado	304.04	27	8	2.73	2.65	28.88	2.67	12.50
	1542	Elaboración de azúcar	848.07	4	3	7.19	7.19	42.66	0.36	9.83
	1721	Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	340.06	45	8	3.45	3.25	67.01	10.60	25.37
	1730	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	2094.30	26	4	23.82	16.72	79.24	16.98	34.98
	1810	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	2431.39	182	44	23.75	19.82	94.88	15.48	48.75
		Resto de Ramas	-34016.53	2009	79	26.05	14.03	-	-	-
		Total	-26696.97	2348	161	100.00	76.59	96.11	13.63	9.12
México	0122	Cría de animales, excepto ganado vacuno, ovejas, cabras, caballos, asnos, mulas, burdéganos y ganado lechero; elaboración de productos animales	6.06	7	4	0.80	0.24	49.50	0.49	12.79
		Resto de Ramas	-8271.94	1458	56	99.20	6.75	-	-	-
		Total	-8265.88	1465	60	100.00	6.99	97.92	27.36	15.57

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/}Se han tomado en cuentas las ramas superavitarias en cada uno de los años desde 1994 a 2013. ^{2/}Se ha utilizado una correspondencia proporcionada por el programa WITS entre las 5017 categorías del sistema armonizado 1988/92 a 6 dígitos y la CIUU revisión 3 a 4 dígitos. ^{3/}Las unidades son millones de dólares. ^{4/}Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos y una tabla de correspondencia con la CIU rev. 3 proporcionada por el programa WITS. ^{5/}Las unidades son porcentajes. ^{6/}Para mayor información acerca del cálculo del grado de diversificación consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de diversificación posible. ^{7/}Para mayor información acerca del cálculo del Índice Grubel-Lloyd consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de comercio intraindustrial posible. ^{8/} Para mayor información acerca del cálculo del Índice de similitud de exportaciones consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de similitud posible. ^{9/}Consultar el anexo metodológico para mayor información acerca del cálculo del IVCR, se consideran con VCR aquellos productos con un nivel superior a 60 del IVCR.

Debido al uso de una clasificación diferente, en este apartado se hará referencia a los grupos de productos creados por la OCDE para agrupar a las ramas de la ISIC de acuerdo al conocimiento requerido para su fabricación. Esta clasificación está publicada por CEPAL (2007) y puede consultarse en el anexo metodológico de esta investigación. Según esta caracterización, las ramas industriales están clasificadas en 19 grupos de conocimiento que se derivan de 4 tipos de industria, las cuales son de baja, medio-baja, medio-alta y alta tecnología. Se considerarán claves aquellas ramas que presenten estos dos criterios, que el número de productos competitivos de la misma representen al menos el 20% de los productos exportados de dicha rama, y que las exportaciones estén diversificadas o al menos concentradas moderadamente en el período de análisis.

De acuerdo a la tabla 3.12 existen siete ramas competitivas con Estados Unidos, dos son ramas de producción primarias (0113 y 0500) y las cinco restantes pertenecen a la industria de baja tecnología. De estas siete ramas solo la 1810, “Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel”, se presenta como clave con respecto a Estados Unidos. Sin embargo, en la matriz insumo-producto de El Salvador, dicha rama pertenece al sector de “Prendas de Vestir”, el cual según las estimaciones de Cabrera (2012) –mediante el uso de los coeficientes de Rasmussen- es un sector aislado del resto de la economía salvadoreña, tanto en 1990 como en 2006. Lo cual implica, que dicho sector no ha sido capaz de generar encadenamientos productivos ni hacia atrás ni hacia adelante, poniendo en entredicho la capacidad de la rama 1810 de promover la competitividad auténtica del aparato productivo salvadoreño.

El hecho de que solo la rama 1810 sea clave en el comercio con Estados Unidos es congruente con las aseveraciones realizadas en apartados anteriores acerca del alto grado de concentración y la existencia de competitividad mayormente espuria en el caso del comercio de El Salvador con Estados Unidos. Además, tal como menciona Vodusek, Granados, Gutiérrez & Filippo (2009), en las transacciones comerciales con Estados Unidos existe una tendencia a depender de un número muy limitado de productos, lo que hace vulnerable a la economía salvadoreña a los vaivenes de las crisis financieras internacionales.

En el caso del comercio con México la única rama competitiva de El Salvador no se puede considerar como clave para fomentar la competitividad auténtica de la economía salvadoreña. No se trata de una rama que presenta concentración en las exportaciones y además no genera mayor valor agregado (Ver tabla 3.12). Sin embargo tal como se ha mencionado con anterioridad, existen condiciones para fomentar y diversificar el comercio con México.

Tabla 3.13: Indicadores comerciales relevantes de las ramas superavitarias de El Salvador con respecto a Centroamérica.^{1/}
Total período 1994-2013

-Millones de dólares, número de productos, porcentajes, grado de diversificación, Índice Grubel-Lloyd, Índice de similitud-

Código CIU ^{2/}	Nombre CIU ^{2/}	Balanza Comercial ^{3/}	Número de Productos ^{4/}		Peso en Exportaciones Totales ^{4/5/}		Grado de diversificación ^{4/6/}	Índice Grubel-Lloyd ^{4/7/}	Índice de similitud de exportaciones ^{4/8/}
			Exportados ^{4/}	Competitivos ^{9/}	Exportados ^{4/}	Competitivos ^{9/}			
0122	Cría de animales, excepto ganado vacuno, ovejas, cabras, caballos, asnos, mulas, burdéganos y ganado lechero; elaboración de productos animales	128.61	16	8	0.80	0.80	54.51	32.46	80.75
1543	Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería	210.91	12	4	1.69	1.60	33.83	43.41	67.76
1711	Preparación e hilatura de fibras textiles; tejeduría de productos textiles	473.82	264	121	3.75	3.37	93.68	21.17	31.39
1730	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	862.75	30	14	5.85	5.45	78.70	34.52	58.12
2101	Fabricación de pasta de madera, papel y cartón	193.36	64	15	1.58	1.34	80.90	27.72	37.83
2102	Fabricación de papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón	549.75	7	6	3.22	3.17	69.23	29.31	90.67
2109	Fabricación de otros artículos de papel y cartón	844.61	25	8	5.77	5.27	47.92	24.53	45.00
2219	Otras actividades de edición	49.68	7	6	0.34	0.34	83.56	43.76	90.02
2413	Fabricación de plásticos en formas primarias y de caucho sintético	62.06	62	18	0.69	0.55	45.31	26.62	30.71
2720	Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos	394.13	77	37	2.23	2.22	72.63	14.69	53.37
2893	Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería	134.15	68	27	0.71	0.67	61.09	6.81	15.97
2925	Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco	25.87	21	12	0.15	0.14	84.88	18.47	44.87
3150	Fabricación de lámparas eléctricas y equipo de iluminación	73.63	17	7	0.48	0.44	83.78	21.14	37.23
	Resto de Ramas	-4367.04	3186	844	72.74	45.99	-	-	-
	Total	-363.72	3856	1127	100.00	71.34	98.91	41.04	37.60

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/}Se han tomado en cuentas las ramas superavitarias en cada uno de los años desde 1994 a 2013. ^{2/}Se ha utilizado una correspondencia proporcionada por el programa WITS entre las 5017 categorías del sistema armonizado 1988/92 a 6 dígitos y la CIU revisión 3 a 4 dígitos. ^{3/}Las unidades son millones de dólares. ^{4/}Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos y una tabla de correspondencia con la CIU rev. 3 proporcionada por el programa WITS. ^{5/}Las unidades son porcentajes. ^{6/}Para mayor información acerca del cálculo del grado de diversificación consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de diversificación posible. ^{7/}Para mayor información acerca del cálculo del Índice Grubel-Lloyd consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de comercio intraindustrial posible. ^{8/} Para mayor información acerca del cálculo del Índice de similitud de exportaciones consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de similitud posible. ^{9/}Consultar el anexo metodológico para mayor información acerca del cálculo del IVCR, se consideran con VCR aquellos productos con un nivel superior a 60 del IVCR.

En cuanto al comercio de El Salvador con Centroamérica, se encontraron trece ramas competitivas (Ver Tabla 3.13), de las cuales una pertenece a los bienes primarios (0122), siete a industrias de tecnología baja (de la 1543 a la 2219), dos a industrias de tecnología medio-baja (2720 y 2893) y tres a la industria de tecnología medio-alta (2413, 2925 y 3150).

Siguiendo los criterios mencionados anteriormente para identificar una rama como clave, se tiene que 4 ramas presentan esta condición, siendo la 1711 y 2219 (industrias de baja tecnología), la 2925 (industria de tecnología medio-baja) y la 3150 (industria de tecnología medio-alta). Según el Índice Grubel-Lloyd y el Índice de Similitud de las Exportaciones¹⁷ que presentan estas ramas, no se detectan altos niveles de presencia de empresas transnacionales en las transacciones comerciales de estas ramas, no obstante, con la información obtenida no se pueden descartar operaciones de este tipo (Ver tabla 13.13).

Según Cabrera (2012), el sector de la matriz insumo-producto al que pertenece la rama 1711, “Textiles, arte y confección”, se mantuvo como estratégico entre 1990 y 2006, conllevando a la existencia de encadenamientos productivos hacia adelante. Mientras que el sector de la rama 2219, “Imprenta e industrias conexas” pasó de ser un sector aislado a uno estratégico, y el sector que contiene las ramas 2925 y 3150, “Maquinarias, equipo y suministro”, pasó de considerarse un sector aislado a ser un sector clave con encadenamientos productivos tanto hacia atrás como hacia adelante.

Lo anterior corrobora que las cuatro ramas consideradas claves en el comercio con Centroamérica son importantes para desarrollar y fortalecer la competitividad auténtica del sector productivo de El Salvador. Una política de promoción de las exportaciones hacia Centroamérica no puede basarse solo en 4 ramas, por lo que se hace necesario identificar que otras ramas conexas a las mismas pueden promoverse y además diversificar las exportaciones de las ramas que ya presentan un comportamiento superavitario constante, especialmente en el caso de aquellas que pertenecen a la industria de tecnología medio-baja y medio-alta.

La tabla 3.14 contiene las ramas competitivas de El Salvador respecto al mundo en su conjunto, de las cuales dos de ellas pertenecen a los bienes primarios (0113 y 0122) y las siete restantes a las industrias de baja tecnología (de la 1512 a la 2109). Sin embargo, ninguna de ellas cumple con los criterios establecidos para considerarlas claves, aun así, tal como quedó plasmado en el marco teórico, según Bekerman & Rikap (2010), una política de fomento a la diversificación de exportaciones en el contexto de integración sur-sur, tal como la existente en Centroamérica, puede repercutir en el aumento de la diversificación de las exportaciones hacia el mundo en su conjunto.

¹⁷ En el caso de la 2219, la similitud de exportaciones es alta pero el indicador se encuentra sesgado por el bajo número de productos que contiene la rama.

**Tabla 3.14: Indicadores comerciales relevantes de las ramas superavitarias de El Salvador con respecto al Mundo.^{1/}
Total período 1994-2013**

-Millones de dólares, número de productos, porcentajes, grado de diversificación, Índice Grubel-Lloyd, Índice de similitud-

Código CIU ^{2/}	Nombre CIU ^{2/}	Balanza Comercial ^{3/}	Número de Productos ^{4/}		Peso en Exportaciones Totales ^{4/5/}		Grado de diversificación ⁴ /6/	Índice Grubel- Lloyd ^{4/7/}	Índice de similitud de exportaciones ^{4/8/}
			Exportados ^{4/}	Competitivos ^{9/}	Exportados ^{4/}	Competitivos ^{9/}			
0113	Cultivo de frutas, nueces, plantas cuyas hojas o frutas se utilizan para preparar bebidas, y especias	4205.62	59	2	12.05	11.94	2.51	0.79	1.65
0122	Cría de animales, excepto ganado vacuno, ovejas, cabras, caballos, asnos, mulas, burdéganos y ganado lechero; elaboración de productos animales	163.07	17	6	0.63	0.25	76.64	46.74	64.48
1512	Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado	738.25	49	9	2.76	2.66	53.61	13.37	19.80
1542	Elaboración de azúcar	1859.99	6	4	4.41	4.41	43.89	0.42	25.73
1554	Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales	343.39	4	1	2.02	1.27	62.25	50.64	54.73
1721	Fabricación de artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	394.37	49	8	1.46	1.24	61.93	22.05	32.33
1730	Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo	2631.97	30	6	9.76	6.52	81.12	29.49	44.46
2102	Fabricación de papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón	758.13	7	2	2.22	1.84	74.55	31.14	90.77
2109	Fabricación de otros artículos de papel y cartón	593.57	25	1	3.23	2.33	47.48	34.01	40.14
	Resto de Ramas	-79,481.91	3750	157	61.46	14.44	-	-	-
	Total	-67,793.55	3996	196	100.00	46.91	97.74	36.00	29.89

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la base de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador.

^{1/}Se han tomado en cuentas las ramas superavitarias en cada uno de los años desde 1994 a 2013. ^{2/}Se ha utilizado una correspondencia proporcionada por el programa WITS entre las 5017 categorías del sistema armonizado 1988/92 a 6 dígitos y la CIU revisión 3 a 4 dígitos. ^{3/}Las unidades son millones de dólares. ^{4/}Se ha utilizado el Sistema Armonizado 1988/92 a 6 dígitos y una tabla de correspondencia con la CIU rev. 3 proporcionada por el programa WITS. ^{5/}Las unidades son porcentajes. ^{6/}Para mayor información acerca del cálculo del grado de diversificación consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de diversificación posible. ^{7/}Para mayor información acerca del cálculo del Índice Grubel-Lloyd consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de comercio intraindustrial posible. ^{8/} Para mayor información acerca del cálculo del Índice de similitud de exportaciones consultar el anexo metodológico. La escala del indicador va de 0 a 100, siendo 100 el mayor grado de similitud posible. ^{9/}Consultar el anexo metodológico para mayor información acerca del cálculo del IVCR, se consideran con VCR aquellos productos con un nivel superior a 60 del IVCR.

Conviene resaltar que las únicas dos ramas industriales que están catalogadas como competitivas, tanto hacia Centroamérica como hacia el mundo en su conjunto, son la 2102 y la 2109 presentando un alto grado de concentración y comercio intraindustrial potencial, lo que indica la presencia de empresas transnacionales en el comercio de estas ramas. De hecho la empresa Sigma Q ubicada en el municipio Soyapango de San Salvador, se perfila como la principal influencia en el carácter superavitario de dichas actividades¹⁸. Lo anterior, es un indicador de la presencia de competitividad espuria en las dos ramas antes mencionadas, cuestión que hay que tener en cuenta si se quiere formular una política de fomento de las exportaciones hacia Centroamérica. Adicionalmente es preciso anotar que ninguna de las cuatro ramas con competitividad auténtica potencial respecto a Centroamérica se encuentran como competitivas con el mundo en su conjunto, lo cual, como ya se aseveró anteriormente, es una señal de la poca presencia de empresas transnacionales en estas actividades.

Otro punto a mencionar es que solo la rama 1730, “Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo”, perteneciente a la industria de baja tecnología se encuentra catalogada como competitiva, tanto para Estados Unidos, Centroamérica y el mundo en su conjunto. Esto es un síntoma de que las capacidades productivas ya instaladas y las capacidades tecnológicas ya adquiridas no se están aprovechando de la mejor manera para lograr hacer competitivo al conjunto del sector textil en los mercados de análisis.

En conclusión, el presente apartado y el capítulo en su conjunto deja claro el nivel superior de competitividad auténtica potencial que presenta el comercio con Centroamérica (comercio sur-sur) en relación con el existente con Estados Unidos (comercio norte-sur), México y el mundo en su conjunto, entendida esta como superávits sostenidos en el tiempo, diversificación y mayor sofisticación de las exportaciones, indicios de presencia de micro, pequeñas y medianas empresas y la posibilidad de ampliar la diversificación, influir en la creación de competitividad auténtica hacia otros destinos, aumentar las capacidades tecnológicas para escalar en las CGV y generar ingresos crecientes sostenibles que en última instancia repercutan en una mejora del nivel de vida de la población.

¹⁸ Según ASI (2015), Sigma Q fue la novena empresa con más exportaciones en El Salvador en el 2014.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objeto de estudio de la presente tesis es el comportamiento del comercio de El Salvador con respecto a Estados Unidos, México y Centroamérica. Habiendo especificado un vínculo teórico entre el comercio y el crecimiento económico, la hipótesis central de la investigación es que el comercio sur-sur presenta mayores oportunidades de lograr niveles de crecimiento sostenido para la economía salvadoreña, cuestión que se ha podido comprobar, con matices, mediante el análisis de los indicadores comerciales respecto a Centroamérica (comercio sur-sur), México (comercio sur-sur) y Estados Unidos (comercio norte-sur).

En primera instancia, los resultados arrojan que la capacidad del comercio sur-sur para promover la competitividad auténtica y el crecimiento económico sostenido depende de la magnitud de las asimetrías existentes y la profundidad de la integración comercial entre los países. En el caso del comercio de El Salvador con México, se ha podido constatar que existe un margen para incrementar y diversificar la estructura exportadora. Sin embargo, la potencialidad del comercio intrarregional para El Salvador es mucho mayor que en el caso de las transacciones comerciales con México, cuestión que se evidencia mediante un mayor grado de diversificación, sofisticación y desempeño exportador de los productos dirigidos hacia Centroamérica.

Los estudios de investigación previos sobre el comercio intrarregional sostienen que las transacciones comerciales intracentroamericanas promueven la diversificación de las exportaciones, la sofisticación de la canasta exportadora, el escalamiento en las CGV y el fortalecimiento de las PYMES y los encadenamientos productivos. En definitiva, utilizando los conceptos del marco teórico, existe un consenso en la literatura acerca de la capacidad del comercio intrarregional para potencializar la competitividad auténtica y el crecimiento económico sostenido en la región¹⁹.

Las virtudes que presenta el comercio intrarregional en los estudios de investigación para toda Centroamérica se reflejan en el análisis empírico realizado en este trabajo. Se ha encontrado que las transacciones comerciales de El Salvador con Centroamérica presentan niveles superiores de diversificación, sofisticación y desempeño competitivo que las transacciones comerciales que mantiene El Salvador con Estados Unidos.

Lo anterior se evidencia en un mayor número de productos exportados, mayor monto de exportaciones excluyendo la maquila y mayor sofisticación de las exportaciones de acuerdo al monto de las exportaciones de media y alta tecnología y al número de productos sofisticados vendidos a Centroamérica. A su vez, se registra mejor balanza comercial en todas las categorías de contenido tecnológico y en general, mejor cociente exportaciones/importaciones en todas las categorías de contenido tecnológico

¹⁹ Ver apartado 1.8.

industriales, mayor número de productos superavitarios, mayor número de productos competitivos, mayor número de productos neutrales, mayor participación de los productos neutrales en el total de exportaciones, mayor sofisticación de los 25 productos con más superávit comercial y mayor grado de diversificación de las exportaciones a nivel general y en todos los grupos de contenido tecnológico a excepción de “otros productos de alta tecnología” para el comercio con Centroamérica con respecto al efectuado con Estados Unidos.

Los únicos indicadores en los que el comercio con Estados Unidos supera al comercio con Centroamérica son la participación de todos los productos superavitarios, los 25 superavitarios principales y los competitivos en el total de exportaciones evidenciando el alto grado de especialización del comercio de El Salvador con Estados Unidos.

El grado de comercio intraindustrial en el comercio de El Salvador hacia Centroamérica respecto al que se tiene con Estados Unidos es mayor en general y en todas las categorías de contenido tecnológico, lo cual podría llevar a pensar en una presencia mucho más dominante de empresas transnacionales. No obstante, el alto grado de diversificación aunado a aseveraciones de investigaciones previas (Castillo, Aguilera & García, 2013; Beteta & Moreno-Brid, 2014; Caldentey, 2010), parece indicar que el comercio intraindustrial de las relaciones comerciales con Centroamérica responde a las transacciones de pequeñas y medianas empresas que operan en el mercado regional.

La complementariedad comercial de El Salvador con Estados Unidos es más alta que la que se tiene con Centroamérica, sin embargo, esto se debe a que entre mayores son las asimetrías entre los socios comerciales mayor será la complementariedad. En términos de la teoría ortodoxa del comercio, las asimetrías entre países se ven reflejadas en distintas dotaciones de factores de producción, por lo cual la complementariedad comercial suele ser alta entre una economía con abundancia en trabajo y una con abundancia en capital.

El comercio norte-sur se presenta con un alto grado de complementariedad comercial, no obstante, este tipo de oportunidad para favorecer a la competitividad se basa en ventajas comparativas estáticas y beneficios como las zonas francas cuyo objetivo es facilitar la especialización en bienes intensivos en el factor trabajo. Este tipo de competitividad, Fajnzylber (1988) la cataloga como espuria ya que no incide en el bienestar a largo plazo.

Los niveles de complementariedad de El Salvador con Centroamérica se deben a que las asimetrías entre los países centroamericanos son menores, no obstante, el grado de similitud de las exportaciones es en general medio, por lo que aún existe suficiente

espacio para impulsar una política de diversificación de las exportaciones basada en el comercio intrarregional.

Los resultados de este trabajo son congruentes con los hallazgos de investigaciones anteriores (Martínez & Cortés, 2004; Padilla, 1998) acerca de la predominancia del sector textil en las exportaciones dirigidas a Estados Unidos. A pesar de haber excluido las transacciones de la industria maquiladora del análisis, resulta que las exportaciones no maquiladoras dirigidas a Estados Unidos están concentradas en manufacturas de baja tecnología, con un predominio del sector textil. Las implicaciones de tal predominio son importantes y se deben tener en cuenta a la hora de reorientar la política comercial de El Salvador.

El sector textil es considerado como un sector industrial de baja tecnología y por lo tanto aporta poco valor agregado a la economía. Aunque de acuerdo a Cabrera (2012) este sector tiene encadenamientos productivos hacia adelante, es evidente la gobernanza que ejerce la lógica de las grandes empresas transnacionales en las CGV textiles. De acuerdo a ASI (2015), las primeras 3 grandes empresas exportadoras de El Salvador son transnacionales dedicadas al rubro textil. Los argumentos básicos en contra de una canasta exportadora concentrada son válidos en el caso del comercio con Estados Unidos, ya que el país se vuelve vulnerable ante los vaivenes del sector textil a nivel mundial y a la presencia de competidores fuertes como China. En definitiva, es necesario reducir la dependencia de los productos textiles para lograr apuntalar la economía salvadoreña mediante una estrategia de promoción de exportaciones que apunte a lograr un escalamiento en las CGV mediante la generación y el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas de las empresas locales. Lo anterior no quiere decir que hay que dejar de lado el impulso al sector textil, sino que se debe tomar en cuenta a otros sectores en el desarrollo de una política productiva y comercial para El Salvador.

El análisis de las ramas industriales con un desempeño comercial superavitario en todos los años del período comprendido entre 1994 y 2013 demuestra que el comercio con Centroamérica tiene un mayor potencial que el comercio con México y Estados Unidos para generar las condiciones necesarias para lograr la competitividad auténtica del sector exportador salvadoreño.

Las ramas con competitividad sostenida en el tiempo respecto a Estados Unidos son siete y pertenecen a la industria de baja tecnología y al sector primario. La única rama industrial que se puede considerar como clave, de acuerdo a su desempeño comercial superavitario sostenido en el tiempo y a su grado de diversificación, pertenece al sector productivo de prendas de vestir, el cual, según Cabrera (2012) está aislado del resto de la economía en cuanto a la posibilidad de generar encadenamientos productivos.

En cambio, las ramas con superávit sostenidos en el período de análisis respecto a Centroamérica son trece y son todas pertenecientes al sector industrial en los grupos de conocimiento de baja tecnología, tecnología medio-baja y tecnología medio-alta. A pesar del tratado de libre comercio con México, las relaciones comerciales con este país han sufrido un virtual abandono por parte de las estrategias de fomento a las exportaciones, lo cual se hace evidente ya que solo una rama perteneciente al sector primario ha sido superavitaria de manera sostenida.

La dificultad presentada en esta investigación fue la falta de datos consistentes y actualizados sobre las características de las empresas que participan en el comercio internacional de El Salvador. Además, sería deseable para la investigación económica de El Salvador la elaboración de una mayor cantidad de estudios empíricos, ya que en la revisión de la literatura sobre el tema, las investigaciones específicas sobre el comportamiento del comercio internacional de El Salvador son escasas. Definitivamente se necesita contar con más y mejores estadísticas comerciales y económicas para lograr poner en marcha una política comercial exitosa. Por ejemplo, es necesario detectar con mayor precisión la presencia de pequeñas y medianas empresas en los diferentes sectores productivos, por lo que se hace necesaria la actualización del censo económico de El Salvador, ya que el último censo data del año 2005.

Contrario a lo que se sostiene desde la teoría dominante del comercio internacional y el desarrollo económico, la presente investigación ha encontrado evidencia de que en el caso de El Salvador es más conveniente fortalecer la integración sur-sur, en especial la centroamericana, que la integración norte-sur. Los argumentos principales de la teoría dominante es que mediante las relaciones comerciales norte-sur, los países pueden adquirir más y mejor conocimiento para desarrollar su sector productivo y exportador. No obstante, en este trabajo se propone que el fortalecimiento de las relaciones comerciales sur-sur son mejores mecanismos para lograr niveles de competitividad auténtica y crecimiento económico sostenido, ya que mediante una canasta exportadora diversificada y sofisticada en el contexto de la integración sur-sur, participan más pequeñas y medianas empresas, se fortalecen los encadenamientos productivos, se obtienen mejores posibilidades de desarrollar las capacidades tecnológicas para escalar hacia segmentos superiores en las CGV y se reduce la vulnerabilidad ante los movimientos especulativos de los mercados internacionales.

En el marco de esta investigación se recomienda reorientar la política comercial salvadoreña hacia el impulso y la consolidación del comercio y la integración regional centroamericana. Se ha encontrado que el comercio de El Salvador con esta región es mucho más integral para promover el desarrollo económico del país que el comercio que se mantiene con Estados Unidos. Los resultados empíricos de esta investigación apuntan a que hay que apostarle al fomento del sector textil excluyendo la maquila, al

sector de imprenta y edición, al sector de elaboración de maquinaria necesaria para la industria alimenticia y al sector dedicado a la fabricación de aparatos de iluminación. Para conocer con certeza que productos específicos deben ser impulsados, se debe realizar un análisis a niveles mayores de desagregación. El impulso a estos sectores lograría el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas y productivas ya existentes de empresas locales brindando mayores niveles de encadenamiento productivo que ocasionaría una especie de derrama de conocimiento hacia sectores productivos interrelacionados. Asimismo, se recomienda impulsar aquellos sectores con mayor presencia de pequeñas y medianas empresas en el comercio intrarregional.

La reorientación de la política comercial planteada en esta investigación se encuentra basada en el desarrollo de la diversificación de las exportaciones en el contexto de la integración regional de Centroamérica. Parece existir cierto consenso entre grupos diferentes de la sociedad salvadoreña acerca de la necesidad de una estrategia de diversificación de las exportaciones. Por ejemplo, FUSADES (2011) y MINEC (2015) sostienen que la diversificación de las exportaciones es un reto clave para lograr mayores niveles de desarrollo²⁰. De hecho, ya se están dando pasos concretos en esta dirección, siendo la creación de la política nacional de fomento, diversificación y transformación productiva de El Salvador el mayor ejemplo.

De igual manera, también existe un consenso con respecto a la importancia del comercio intrarregional y la integración económica centroamericana en el desarrollo económico de El Salvador y Centroamérica en general. Incluso existe todo un aparato burocrático con una gran variedad de instituciones de carácter regional llamado Sistema de la Integración Centroamericana. No obstante, tal como señala Caldentey (2010) los tratados bilaterales comerciales de El Salvador, en especial los de carácter norte-sur, han relegado a un segundo plano la promoción del comercio intrarregional y la integración económica centroamericana.

Evidentemente, el éxito de una política comercial depende de una serie de políticas económicas que sean parte de una visión estratégica del país. Se necesitan políticas subyacentes focalizadas en los sectores identificados como claves, en concreto, una política crediticia, de formación de recursos humanos, de modernización e innovación tecnológica y de fomento a las pequeñas y medianas empresas. Igualmente se necesitan políticas a nivel de toda la economía, como un verdadero pacto fiscal que permita lograr una mejor distribución del ingreso. Todo esto para ver la transformación de una potencialidad (la del comercio-sur) en una realidad (competitividad auténtica y desarrollo económico).

²⁰ FUSADES es un “tanque de pensamiento” con orientación ideológica liberal-empresarial. MINEC es el Ministerio de Economía de El Salvador y el documento citado fue elaborado en el marco de la política nacional de fomento, diversificación y transformación productiva promovida por el Gobierno de El Salvador, el cual está siendo administrado desde 2009 por el partido de izquierda Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN).

En el marco de una visión estratégica del país se propone la unificación de la política nacional de fomento, diversificación y transformación productiva de El Salvador con una política comercial que tenga como eje fundamental el comercio intrarregional y la integración económica centroamericana. El reto es lograr crear las sinergias necesarias que contribuyan a promover la competitividad auténtica del aparato productivo salvadoreño, a aumentar las capacidades tecnológicas para escalar en las CGV y a generar ingresos crecientes sostenibles que en última instancia repercutan en una mejora del nivel de vida de la población. .

Las nuevas líneas de investigación propuestas que se derivan de este estudio son el análisis de los indicadores calculados de El Salvador con respecto a cada país en específico de Centroamérica, el estudio de la evolución de los indicadores calculados de un período respecto a otro o año con año, examinar al máximo nivel de detalle el comercio con México para identificar productos y sectores claves que pueden ser promovidos en el contexto de comercio sur-sur, estudiar la industria maquiladora al máximo nivel de detalle y por separado para identificar con mayor precisión sus características y realizar análisis detallados de cada uno de los grupos de contenido tecnológico para identificar productos específicos claves.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., & Zilibotti, F. (1997). Was Prometheus unbound by chance? Risk, Diversification and Growth. *Journal of Political Economy*, 105(45), 709-751.
- Acharyya, R. (2007). Emerging Pattern of India's merchandise exports: Prospects and possibilities. *Working Paper of the Ministry of Commerce of India*. New Dehli: Government of India.
- Aditya, A., & Acharyya, R. (2013). Export diversification, composition and economic growth: Evidence from cross-country analysis. *The Journal of International Trade and Economic Development*, 22(7), 959-992.
- Agosin, M. (2009). Crecimiento y diversificación de las exportaciones en economías emergentes. *Revista de la CEPAL*(97), 117-134.
- Aguilar, J., & Arriola, J. (1996). *El impacto del NAFTA en el proceso de Integración de América Central y sus implicaciones para los sectores populares*. San Salvador: FUNDE.
- Ali, R., Alwang, J., & Siegel, P. (1991). Is Export Diversification the best way to achieve export growth and Stability? A look at three African Countries. *World Bank Working Papers No. 729*. Washington, D.C.: World Bank.
- Al-Marhubi, F. (2000). Export diversification and growth: an empirical investigation. *Applied Economics Letters*, 7, 559-562.
- Alvarenga, L. (2001). *La situación económico-laboral de la Maquila en El Salvador: un análisis de género*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Álvarez, I., & Góchez, R. (2009). *La dinámica de la actividad maquiladora en El Salvador. 1990-2008*. (Primera ed.). San Salvador: Centro de Estudios y Apoyo Laboral (CEAL).
- Amaya, P., & Cabrera, O. (2013). La transformación estructural: Una solución a la trampa de bajo crecimiento económico en El Salvador. *Documento de Trabajo No. 2013-01*. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI). (2015). *Informes sectoriales y ranking industrial 2015*. San Salvador: ASI.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. *Manchester School*, 33, 93-123.
- Balassa, B. (1980). *Teoría de la Integración Económica*. Ciudad de México: Unión Tipográfica Editorial.

- Balassa, B., & Bauwens, L. (1987). Intra-industry specialization in a multi-country and multi-industry framework. *Economic Journal*, 97, 923-939.
- Banco de Guatemala (BANGUAT). (2013). *Evaluación de las relaciones comerciales entre Guatemala y México*. Ciudad de Guatemala: BANGUAT.
- Banco Mundial. (8 de Marzo de 2014). *El Salvador. Proyectos y Programas*. Obtenido de <http://web.worldbank.org/external/default/main?menuPK=454677&pagePK=141155&piPK=141124&theSitePK=454643>
- Bekerman, M., & Rikap, C. (2010). Integración regional y diversificación de exportaciones en el Mercosur: el caso de Argentina y Brasil. *Revista de la CEPAL*(100), 169-191.
- Bell, M., & Pavitt, K. (1992). Accumulating technological capability in developing countries. *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*. Washington, D.C.: World Bank.
- Beteta, H., & Moreno-Brid, J. (2014). *Cambio estructural y crecimiento en Centroamerica y la República Dominicana*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bleaney, M., & Greenaway, D. (2001). The impact of terms of trade and real exchange rate volatility on investment and growth in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Economics*, 65(2), 491-500.
- Bougrine, H. (2001). Competitividad y Comercio Exterior. *Comercio Exterior*, 51(9), 767-771.
- Buturac, G., Lovrinec, Z., & Teodorovic, I. (2004). Comparison of the structure and development of international trade within the framework of EU enlargement: the case of Croatia. *65th Anniversary Conference of the Institute of Economics*. Zagreb: Institute of Economics.
- Cabranes, F. (2011). Exportaciones chinas y mexicanas hacia Estados Unidos: ¿Siguen China afectando a México? *Papeles de Europa*(22), 197-225.
- Cabrera, O. (2012). Cambio estructural y productividad en la economía salvadoreña. *Documentos ocasionales No. 2012-2*. San Salvador: Banco Central de Reserva.
- Caldentey, P. (2010). Panorama de la integración centroamericana: dinámica, intereses y actores. En P. Caldentey, & J. J. Romero Rodríguez, *El SICA y la UE: La integración regional en una perspectiva comparada* (págs. 223-253). San Salvador: Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación.
- Cárdenas, H., & Dussel Peters, E. (2007). México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos. *Comercio Exterior*, 530-545.
- Castillo, H. (2010). Nicaragua. De ronda en ronda y de país en país haciendo escuchar la voz de la sociedad civil. *Envío*, 20-42.

- Castillo, J., Aguilera, E., & García, C. (2013). Centroamérica: lo impostergable de una diversificación comercial coherente. *Problemas del desarrollo*, 174(44), 119-138.
- Chenery, H. (1982). Industrialization and Growth. *World Bank Staff Working Papers No. 539*. Washington, D.C.: World Bank.
- Chudnovsky, D., & Porta, F. (1990). La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas. *Documento de Trabajo N° 3*. CENIT.
- Collier, P. (2002). Primary commodity dependence and Africa's future. En B. Pleskovic, & N. Stern, *Annual Bank Conference on Development Economics*. New York: Oxford University Press.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2007). Progreso técnico y cambio estructural en América Latina. *Documento de proyecto CAN 97/025*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2012). *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de El Salvador (CONAMYPE). (2008). *TLC El Salvador-México: antecedentes, características, estructura y beneficios*. San Salvador: CONAMYPE.
- Cordero, M. (2013). *El comercio de bienes y servicios en Centroamérica: Una nueva mirada en 2013*. Ciudad de México: CEPAL.
- Cruz, H., Álvarez, M., & Castro, L. (2005). Estados Unidos y Colombia: ¿Oportunidades o Riesgos?. *Informe de la Oficina de Estudios Económicos*. Bogotá, Colombia: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.
- Di Filippo, A. (1998). Integración Regional Latinoamericana, Globalización y Comercio Sur-Sur. *Documento de Trabajo 98-6-434*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Samuelson, P. (1977). Comparative Advantage, trade, and payments in a Ricardian model with Continuum of Goods. *American Economic Review*, 67(5), 823-839.
- Dosi, G., Pavitt, K., & Soete, L. (1993). *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*. Ciudad de México: SECOFI-CONACYT.
- Durán Lima, J., & Álvarez, M. (2011). Manual de Comercio Exterior y Política Comercial: Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. *Documento de Proyecto AEC/10/003*. Santiago de Chile: CEPAL.

- Ernst, D. (2003). Redes Globales de Producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales: un marco conceptual. En E. Dussel, J. Palacios, & G. Woo, *La industria electrónica en México. Problemática, perspectivas y propuestas*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*, 36, 12-26.
- Finger, J., & Kreinin, M. (1979). A measure of "export similarity" and its possible uses. *Economic Journal*, 89(356), 905-912.
- Foray, D., & Lundvall, B. (1996). The knowledge-based Economy: From the economics of knowledge to the learning economy. En D. Foray, & B. Lundvall, *Employment and Growth in the Knowledge-based Economy*. Paris: OECD Documents.
- Foro Económico Mundial. (Varios Años). *Reporte de Competitividad Global*. Davos: Foro Economico Mundial.
- Frambes-Buxeda, A. (1993). Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos. *Política y Cultura*(2), 269-306.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES). (2011). Competitividad para el desarrollo 2011. *Estudios estratégicos*. San Salvador: FUSADES.
- Gereffi, G. (1996). Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among nations and Firms in International Industries. *Competition and Changes*, 1(4), 427-439.
- Góchez, R. (2008). Evolución de los flujos comerciales de El Salvador (ES) - Estados Unidos (EE.UU.) antes y después del CAFTA. En R. R. CAFTA-DR, *El CAFTA-DR a dos años de su implementación*. San Salvador: Red Regional de Monitoreo del CAFTA-DR.
- González, A. L., & Dussel Peters, E. (2001). El Comercio Intraindustrial en México, 1990-1999. *Comercio Exterior*, 51(7), 652-654.
- Grossman, G., & Helpman, E. (1991). Trade, knowledge spillovers and growth. *European Economic Review*, 35(2-3), 517-526.
- Grubel, H., & Lloyd, P. (1975). *Intra Industry trade: The Theory and Measurement of internationally trade in Differentiated Products*. New York: Wiley.
- Guerrero, D. (1995). *Competitividad: Teoría y Política*. Barcelona: Ariel.
- Gutiérrez de Piñeres, S., & Ferrantino, M. (1997). Export diversification and structural dynamics in the growth process: The case of Chile. *Journal of Development Economics*, 52, 375-391.

- Gutiérrez de Piñeres, S., & Ferrantino, M. (2000). *Export dynamics and economic growth in Latin America: A comparative perspective*. Burlington: Ashgate.
- Haguenauer, L. (1989). Competitividade, conceitos e medidas. Una resenha da bibliografia recente com Ênfase no caso brasileiro. *TPD N° 208*. IEI/UFRJ.
- Hamilton, C., & Kniest, P. (1991). Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A note. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127, 356-367.
- Hatchuel, A., Le Masson, P., & Weil, B. (2002). From knowledge management to design-oriented organisations. *International Social Science Journal*, 54(171), 25-37.
- Hausmann, R., & Klinger, B. (2006). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. *Working Paper No. 128*. Cambridge, MA: Centre for International Development at Harvard University.
- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic Development as Self-Discovery. *Working Paper of John F. Kennedy School of Government*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 1-25.
- Herzer, D., & Nowak-Lehmann, F. (2006). Export diversification, externalities and growth: Evidence for Chile. *Proceedings of the German Development Economics Conference*. Berlin: Research Committee Development Economics.
- Hesse, H. (2008). Export Diversification and Economic Growth. *Working Paper No. 21*. Washington, D.C.: Commission on Growth and Development.
- Imbs, J., & Wacziarg, R. (2003). Stages of Diversification. *American Economic Review*, 93(1), 63-86.
- Jordan, T. (1993). Intra-Industry Trade: An In-depth study of Swedish Liquid Puma trade. *Review of World Economics*, 129(4), 752-775.
- Kim, L. (1997). *Imitation to Innovation: The dynamics of Korea's Technological Learning*. Boston: Harvard Business School Press.
- Klinger, B., & Lederman, D. (2004). Discovery and Development: An empirical exploration of "new" products. *World Bank Policy Research Working Paper Series No. 3450*. Washington, D.C.: World Bank.
- Koren, M., & Tenreyro, S. (2004). Diversification and Development. *Working Paper 03-3*. Boston: Federal Reserve Bank of Boston.

- Krugman, P. (1979). A model of innovation, technology transfer and the world distribution of income. *Journal of Political Economy*, 87, 253-266.
- Krugman, P. (1981). Intra-Industry Trade and the gains from trade. *Journal of Political Economy*, 89, 959-973.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness, a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.
- Lall, S. (2000). The technological structure and performance of developing country manufactured exports. *Oxford Development Studies*, 28(3), 337-369.
- Lara, E. (2003). El Salvador a trece años de Políticas de Ajuste y Estabilización Económica. *Teoría y Praxis*(2), 29-55.
- Leachman, R., & Leachman, C. (2004). Globalization of Semiconductors: Do Real Men Have Fabs, or Virtual Fabs? En M. Kenney, & R. Florida, *Locating Global Advantage: Industry Dynamics in the International Economy*. California: Stanford University Press.
- Lederman, D., & Maloney, W. (2003). Trade structure and growth. *Policy Research Working Paper Series 3025*. Washington, D.C.: World Bank.
- Love, J. (1979). Model of Trade Diversification based on the Markowitz Model of Portfolio Analysis. *Journal of Development Studies*, 15(2), 233-241.
- Martínez, J., & Cortés, E. (2004). Competitividad Centroamericana. *Serie Estudios y Perspectivas*(21). Ciudad de México: CEPAL.
- Marvel, H., & Ray, E. (1987). Intraindustry Trade: Sources and effects on protection. *Journal of Political Economy*, 95, 1278-1291.
- Mejía, J. (2011). *Export Diversification and Economic Growth: An analysis of Colombia's Export Competitiveness in the European Union's Market*. Medellín: Physica-Verlag of Springer.
- Michalet, C. (1981). *Competitiveness and Internationalisation*. Paris: Mimeo, OCDE.
- Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC). (2004). *Documento explicativo del TLC entre El Salvador y Estados Unidos*. San Salvador: MINEC.
- Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC). (15 de Abril de 2014). *Tratados de Libre Comercio*. Obtenido de http://www.minec.gob.sv/index.php?option=com_content&view=category&id=97&Itemid=139
- Ministerio de Economía de El Salvador (MINEC). (21 de mayo de 2015). *Política nacional de fomento, diversificación y transformación productiva de El Salvador*. Obtenido de

<http://www.minec.gob.sv/descargas/presentacion-politica-nacional-de-fomento-diversificacion-y-transformacion-productiva/>

- Minodo, A. (2009). Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media. *Working Paper 07/09*. Madrid: Instituto Complutense de Estudios Internacionales.
- Morales, R., Escobar, A., & García, E. (2011). *Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad Internacional y la Distribución del Ingreso en El Salvador*. 1990-2010. Tesis de Licenciatura. Antiguo Cuscatlán: UCA.
- Moreno, R. (2004). *La globalización neoliberal en El Salvador. Un análisis de sus impactos e implicaciones*. Barcelona: Fundación Tam-Tam.
- Nonaka, I. (1991). The Knowledge creating company. *Harvard Business Review*, 69, 96-104.
- Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. New York: Oxford University Press.
- OCDE. (1994). *The measurement of scientific and technological activities: using patent dated as science and technological indicators*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Ofa, S., Spence, M., Mevel, S., & Karingi, S. (2012). Export diversification and Intra-Industry trade in Africa. *Working Paper/Draft of the United Nations Economic Commission for Africa*. Addis Ababa, Ethiopia: UNECA.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Padilla, R. (1998). El comercio intraindustrial en el mercado común centroamericano. *Comercio Exterior*, 48(11), 896-902.
- Pavitt, K. (1984). Sectoral patterns of technological change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, XIII(6), 343-373.
- Polanyi, M. (1962). *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press, MacMillan.
- Prebisch, R. (1950). *The economic development of Latin America and its principal problems*. New York: United Nations.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). (2001). *Informe sobre desarrollo humano El Salvador 2001*. San Salvador: PNUD.

- Regolo, J. (2013). Export diversification: How much does the choice of the trading partner? *Journal of International Economics*(91), 329-342.
- Ricardo, D. ([1817], 2007). *Principios de Economía Política y Tributación* (Segunda ed.). Buenos Aires: Claridad.
- Rodríguez-Clare, A. (2005). Coordination failures, clusters and Microeconomic Interventions. *Economía (Journal of LACEA)*, 6(1), 1-29.
- Rodrik, D. (2006). What's so special about China's exports? *NBER Working Paper 11947*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Romer, P. (1993). Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas. *Proceedings of the World Bank on Development Economics*. Washington, D.C.: World Bank.
- Romero, J. (2009). Medición del impacto de los Tratados de Libre Comercio: El caso de México. *Documento de Trabajo del Centro Internacional del Comercio*. Ciudad de México: CEPAL.
- Rosenstein-Rodan, P. (1943). Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53(210/211), 202-211.
- Samen, S. (2010). A primer on export diversification: key concepts, theoretical underpinnings and empirical evidence. *Working Paper of the Growth and Crisis Unit*. Washington, D.C.: World Bank.
- Sanguinetti, P., Pantano, J., & Posadas, J. (2004). Regional Integration and Trade Diversification in South-South Agreements: Evidence from Mercosur. *Working Paper*. Buenos Aires: Universidad Torcuato Di Tella.
- Schatan, C., Friedinger, G., Mendieta, A., & Romero, I. (2008). Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana. *Serie Estudios y Perspectivas(93)*. Ciudad de México: CEPAL.
- Secretaría de Integración Económica de Centroamérica (SIECA). (2013). *Estado de situación de la integración económica centroamericana - diciembre 2013*. Ciudad de Guatemala: SIECA.
- Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA). (2014). Diversificación de la oferta exportable en Centroamérica. *Policy Brief No. 7*. Ciudad de Guatemala: SIECA.
- Shaikh, A. (1991). *Valor, Acumulación y Crisis*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Singer, H. (1950). The distribution of Trade between Investing and Borrowing Countries. *American Economic Review*, 40, 531-548.

- Stanley, D. (1999). Export diversification as a Stabilization strategy: The Central American case revisited. *The Journal of the Developing Areas*, 33(4), 531-548.
- Stolper, W., & Samuelson, P. (1941). Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*, 9(3), 58-73.
- Strobl, E. (2002). *Export diversification and price uncertainty in Developing Countries: A portfolio theory approach*. Paris: Universidad de París X-Nanterre y SALISES.
- Syrquin, M. (1988). Patterns of Structural Change. En H. Chenery, & T. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Tavares de Araujo, J., Haguenaer, L., & Machado, J. (1990). Proteção, Competitividade e Desempenho Exportador da Economia Brasileira nos Anos 80. *Pensamiento Iberoamericano*, 17, 13-38.
- Tayseer, A. (1971). La importancia de la teoría tradicional de la integración para los países subdesarrollados. *Revista de la Integración*(9), 157-175.
- Tucci, M. (2011). Identificación de los principales competidores de la oferta exportable uruguaya. *Documento de Trabajo No. 1*. Montevideo, Uruguay: Instituto Uruguay XXI.
- UNCTAD. (2002a). Diversificación de las exportaciones, acceso a los mercados y competitividad. *Informe de la Secretaría de la UNCTAD No. GE 02-52462*. Ginebra: Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2002b). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York and Geneva: United Nations.
- Vázquez, R. (2012). Is it possible to upgrade in global value chains? A comparison between industrial policy in Mexico and the Asian experience. *Globalization, Competitiveness & Governability*, 6(3), 119-130.
- Veeramani, C. (2004). Growing Intra-Industry Trade in Manufacturing: Implications for Policy. *Economic and Political Weekly*, 39(41), 4556-4559.
- Vega, L., Morales, R., & Ayala, R. (2012). La violencia e inseguridad económica de los veinte años de paz. *Estudios Centroamericanos (ECA)*, 67(728), 41-76.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*(80), 190-207.
- Vettas, N. (2000). Investment dynamics in markets with endogenous demands. *Journal of Industrial Economics*, 48(2), 198-203.

- Vilaseca, J., Torrent, J., & Díaz, A. (2002). La economía del conocimiento: paradigma tecnológico y cambio estructural. *Working Paper Series WP02-003*. Barcelona: Internet Interdisciplinary Institute.
- Vodusek, Z., Granados, J., Gutiérrez, M., & Filippo, A. (2009). Comercio e Integración. En BID, *Hacia la generación de más oportunidades: fundamentos para una agenda de desarrollo económico y social en El Salvador*. San Salvador: BID.
- World Integrated Trade Solutions (WITS). (5 de enero de 2014). *Nomenclatures and Correspondences*. Obtenido de <http://wits.worldbank.org/>
- World Bank. (2013). *Online Trade Outcomes Indicators -User's Manual-*. Washington, D.C.: World Bank.
- Zapata, R., Gutiérrez, R., Cortés, E., Penello, D., & Hernández, R. (2003). Intensidad tecnológica del comercio de Centroamérica y la República Dominicana. *Documento de Trabajo LC/MEX/L.587*. Ciudad de México: CEPAL.

Fuentes de datos consultadas

- Banco Central de Reserva de El Salvador. *Base de datos Económica-Financiera*. Disponible en: <http://bcr.gob.sv/bcrsite/?cat=1000&title=Base%20de%20Datos%20Econ%C3%B3mica-Financiera&lang=es>
- Banco Central de Reserva de El Salvador. *Base de datos Comercio Exterior*. Disponible en: <http://bcr.gob.sv/bcrsite/?cat=1012&title=Base%20de%20Datos%20Comercio-Exterior&lang=es>
- Banco Mundial. *World Development Indicators (WDI)*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *Estadísticas de América Latina y el Caribe (CEPALSTAT)*. Disponible en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp
- Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD). *Base de datos: TRAINS*. Datos descargados con el programa del banco mundial “World Trade Integrated Solution” (WITS). Disponible en: <https://wits.worldbank.org/WITS/>
- Organización de las Naciones Unidas. *Base de datos de estadísticas de comercio exterior de las Naciones Unidas (COMTRADE)*. Datos descargados con el programa del banco mundial “World Trade Integrated Solution” (WITS). Disponible en: <https://wits.worldbank.org/WITS/>

Secretaría de Integración Económica de Centroamérica. *Sistema de Estadísticas de Comercio*
(SEC). Disponible en:
<http://estadisticas.sieca.int/Estadisticas/MenuEstadisticas.asp?Base=SIECA>

ANEXOS

A.1. Anexo Metodológico

En este apartado se expondrá la metodología utilizada en la investigación, precisando el uso de las clasificaciones, correspondencias e indicadores calculados en el capítulo tres.

A.1.1. Clasificaciones del comercio exterior, correspondencias utilizadas y fuentes de información.

La fuente de datos para la realización del capítulo tres es la base de datos de comercio exterior del Banco Central de Reserva de El Salvador (BCR). Se utilizaron los datos sin maquila a nivel de 8 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC). El SAC fue implementado en el contexto del relanzamiento de la integración centroamericana que se dió a inicios de los noventa. El objetivo del SAC es homogenizar el tratamiento que se le da a los productos exportados e importados en las aduanas de la región y fue una clasificación utilizada por primera vez en 1994. El SAC está basado en su totalidad en el Sistema Armonizado (SA) de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), sin embargo las revisiones de la OMA al SA no se implementan inmediatamente en el SAC, por lo que en la práctica el SAC es una especie de combinado entre distintas revisiones del SA.

La información obtenida en la base del BCR fue reducida a nivel de 6 dígitos con la finalidad de utilizar las correspondencias brindadas por WITS (2014) y trasladar el SAC a 6 dígitos (combinado de SA a 6 dígitos) al SA 1988/92 a 6 dígitos. Para realizar este proceso se utilizaron las correspondencias elaboradas por WITS (2014):

- SA 1996 → SA 1988/92
- SA 2002 → SA 1988/92
- SA 2007 → SA 1988/92
- SA 2012 → SA 1988/92
- SA combined → SA 1988/92

Se logró consolidar toda la información utilizando la clasificación SA 1988/92 quedando 5017 productos (códigos del SA 1988/92 a 6 dígitos). Posteriormente, se utilizó otra correspondencia descargada de WITS (2014) para trasladar los datos a la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional revisión 2 (CUCI Rev. 2). Dicha correspondencia traslada los 6 dígitos del SA 1988/92 a un nivel de 4 o 5 dígitos de la CUCI Rev. 2, por lo que se procedió a reducir la información a un nivel de 3 dígitos con la finalidad de poder utilizar la tabla propuesta por la CEPAL para agrupar los bienes según contenido tecnológico.

Tabla A.1: Clasificación de comercio según intensidad tecnológica incorporada

Categoría	Ejemplos de productos	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
A. Bienes Primarios		
	Fruta fresca, carne, arroz, cocoa, té, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas, minerales concentrados y chatarra	001, 011, 022, 025, 034, 036, 041, 042, 043, 044, 045, 054, 057, 071, 072, 074, 075, 081, 091, 121, 211, 212, 222, 223, 232, 244, 245, 246, 261, 263, 268, 271, 273, 274, 277, 278, 281, 286, 287, 289, 291, 292, 322, 333, 341.
B. Bienes Industrializados		
- Manufacturas basadas en recursos naturales	Preparados de fruta y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales.	a) Agrícolas/forestales 012, 014, 023, 024, 035, 037, 046, 047, 048, 056, 058, 061, 062, 073, 098, 111, 112, 122, 233, 247, 248, 251, 264, 265, 269, 423, 424, 431, 621, 625, 628, 633, 634, 635, 641.
	Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento, piedras preciosas, vidrio.	b) Otros productos basados en recursos naturales 282, 288, 323, 334, 335, 411, 511, 514, 515, 516, 522, 523, 531, 532, 551, 592, 661, 662, 663, 664, 667, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689.
- Manufacturas de baja tecnología	Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero, bolsos de viaje.	a) Agrupación de productos textiles y de moda 611, 612, 613, 651, 652, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 831, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 851.
	Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos.	b) Otros productos de baja tecnología 642, 665, 666, 673, 674, 675, 676, 677, 679, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 699, 821, 893, 894, 895, 897, 898, 899.
- Manufacturas de tecnología media	Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes.	a) Productos automotrices 781, 782, 783, 784, 785.
	Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos.	b) Industrias de procesos de tecnología media 266, 267, 512, 513, 533, 553, 554, 562, 572, 582, 583, 584, 585, 591, 598, 653, 671, 672, 678, 786, 791, 882.
	Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes.	c) Industrias de ingeniería de tecnología media 711, 713, 714, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 736, 737, 741, 742, 743, 744, 745, 749, 762, 763, 772, 773, 775, 793, 812, 872, 873, 884, 885, 951.
- Manufacturas de alta tecnología	Maquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión, y transistores, turbinas, equipos generadores de energía.	a) Productos eléctricos y electrónicos 716, 718, 751, 752, 759, 761, 764, 771, 774, 776, 778. b) Otros productos de alta tecnología 524, 541, 712, 792, 871, 874, 881.
	Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas.	
C. Otras Transacciones		
	Electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte.	351, 883, 892, 896, 911, 931, 941, 961, 971.

Fuente: Durán Lima & Álvarez (2011).

La tabla A.1 contiene la clasificación del comercio según intensidad tecnológica, la cual está basada en Pavitt (1984), Lall (2000) y OCDE (1994) y se puede encontrar en Durán Lima & Álvarez (2011).

Para el análisis de las ramas industriales realizado en el apartado 3.5 se utilizó una correspondencia descargada de WITS (2014) entre el SA 1988/92 a 6 dígitos y la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU)²¹ a nivel de 4 dígitos. Además, con el objetivo de caracterizar las ramas analizadas se utilizó otra tabla de contenido tecnológico o conocimiento incorporado formulada por la OCDE y extraída de CEPAL (2007). Dicha tabla agrupa las ramas industriales en cuatro tipos de industria y 19 grupos de acuerdo al conocimiento que implica la elaboración de sus productos (Ver Tabla A.2). Las ramas anteriores a la 1511 no están en esta tabla y son consideradas parte del sector primario.

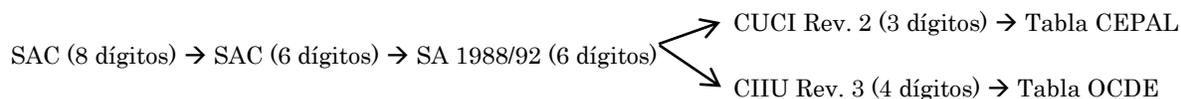
Tabla A.2: Clasificación de comercio de la OCDE por conocimiento incorporado

	Código
Industrias de alta tecnología	ISIC Rev. 3
Aeroespacial	353
Productos farmacéuticos	2423
Computadoras y máquinas de oficinas	30
Equipos de telecomunicación	32
Instrumental médico e instrumentos ópticos	33
Industrias de tecnología medio-alta	
Máquinas y aparatos eléctricos	31
Vehículos a motor, trailers, semi trailers	34
Productos químicos, excluido farmacéuticos	24 excl 2423
Equipo de transporte n.e.c	352+359
Máquinas y equipos n.e.c	29
Industrias de tecnología medio-baja	
Construcción y reparamiento de barcos y botes	351
Productos plásticos	25
Coque, productos del refinamiento de petróleo	23
Productos de minerales no metálicos	26
Metales básicos y productos metálicos elaborados	27-28
Industria de baja tecnología	
Manufacturas n.e.c, reciclados	36-37
Madera, productos de papel, impresos y publicaciones	20-22
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	15-16
Productos textiles, cuero y calzado	17-19

Fuente: CEPAL (2007)

²¹ ISIC son sus siglas en inglés

La siguiente figura esquematiza y resume los procedimientos realizados en torno a las clasificaciones y correspondencias utilizadas en esta investigación:



A.1.2. Indicadores utilizados

Los indicadores comerciales que se utilizaron para desarrollar el capítulo tres son el Índice de Ventaja Comparativa Revelada, el Índice Herfindahl-Hirschman, el Índice de Similitud y el Índice Grubel-Lloyd de comercio intraindustrial.

El **Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)** está basado en el Índice de Balassa, el cual pretende aterrizar al terreno empírico el concepto de ventaja comparativa, según el cual el país con menores costos relativos posee una ventaja para producir y exportar un determinado producto. Buturac, Lovrinevic & Teodorovic (2004) calcula el IVCR mediante la siguiente fórmula:

$$IVCR = \ln \left(\frac{Xi}{Mi} \right) \left(\frac{\sum_{i=1}^n Xi}{\sum_{i=1}^n Mi} \right) \times 100$$

Dónde “Xi” son las exportaciones de la categoría “i”, “Mi” son las importaciones de la categoría “i” y “n” las 5,017 categorías de los 6 dígitos del Sistema Armonizado 1988/92.

Lectura del IVCR: De tal manera que, para cada una de las categorías se obtiene un nivel de VCR, el cual puede oscilar entre menos y más infinito, por lo que para poder catalogar cada una de las categorías como competitivas, neutrales o no competitivas se utilizó el siguiente criterio:

- Productos competitivos: niveles superiores a 60 y productos que solo se exportan y no se importan.
- Productos neutrales: niveles entre -60 y 60.
- Productos no competitivos: niveles inferiores a -60 y productos que solo se importan y no se exportan.

Dicho criterio, se decidió con base en el cálculo del promedio simple de los valores positivos del indicador del IVCR del comercio de El Salvador con respecto al mundo en su conjunto que presentaron las 5,017 categorías de los 6 dígitos del Sistema

Armonizado 1988/92, siendo 60 el valor promedio del IVCR para los productos que mostraron un valor positivo en el cálculo del indicador.

Límites del índice: Es posible que la ventaja comparativa de un determinado producto en un país se deba a distorsiones en el mercado más que a una ventaja estructural de costos. Este tipo de situaciones es imposible medirlas con este índice. Por tal motivo, en esta investigación se utiliza un concepto multidimensional para evaluar la competitividad.

El **grado de diversificación (GD)** se calcula con base en el indicador de concentración Índice Herfindahl-Hirschman (IHH), el cual se calcula de la siguiente manera:

$$IHH_j = \sum \left(\frac{x_{ij}}{\sum x_{ij}} \right)^2$$

Dónde, IHH_j = Índice Herfindahl-Hirschman del grupo de bienes j, que pueden ser todos los bienes, solo los superavitarios, solo los deficitarios, solo los de alto contenido tecnológico, solo los primarios, etc. X_{ij} = Bien i que pertenece al grupo de bienes j.

Ahora bien, dicho índice también se puede normalizar de la siguiente manera:

$$IHH \text{ normalizado} = \frac{IHH - 1/n}{1 - 1/n}$$

Dónde, IHH_j = Índice Herfindahl-Hirschman del grupo de bienes, n = es el número de bienes (subgrupos) que pertenecen al grupo de bienes.

Este índice da valores entre 0 y 1, por lo que es posible realizar una transformación para obtener el grado de diversificación de exportaciones:

$$GD = 1 - IHH \text{ normalizado}$$

Lectura del índice: Si se usa el grado de diversificación, se puede establecer la siguiente escala:

- Menor a 0.82: Concentrado
- Entre 0.82 y 0.90: Moderadamente concentrado
- Entre 0.90 y 1.00: Diversificado

Análogamente, si se usa el grado de concentración (IHH normalizado), se puede establecer la siguiente escala:

- Mayor de 0.18: Concentrado

- Entre 0.10 y 0.18: Moderadamente concentrado
- Entre 0.0 y 0.10: Diversificado

Límites del índice: En el caso que sean pocos productos los que se exporten, en relación con el número de productos del grupo, un indicador bajo de concentración no indicará un alto grado de diversificación, sino que solo mostraría que los valores de exportación de cada producto son similares. Por este motivo, se utilizan medidas complementarias como el número de productos exportados, importados, competitivos, neutrales, no competitivos y su respectivo peso en el total de las exportaciones hacia el destino de análisis.

La complementariedad entre las estructuras comerciales y productivas de un país puede medirse con el **Índice de Similitud**, el cual se calcula de la siguiente manera:

$$IS = \sum_{k=1}^n \text{Min} \left[\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}, \frac{M_{ij}^k}{MT_{ij}} \right]$$

Donde, “IS” es el Índice de Similitud, “X” las exportaciones, “XT” las exportaciones totales, “M” las importaciones, “MT” las importaciones totales, “n” el número de productos de la clasificación a utilizar, el superíndice “k” es el producto, el subíndice “i” es el país de origen y el “j” el país o cesta de países de destino.

Lectura del índice: El índice arroja un número entre 0 y 1. Entre más cerca este de cero, implica que las estructuras de comercio entre el país “i” y “j” son totalmente diferentes, y entre más cerca se encuentre de la unidad, implica que las estructuras de comercio entre el país “i” y “j” son totalmente iguales.

Límites del índice: Debido a que también ocupa proporciones de exportaciones e importaciones, presenta las mismas limitaciones que el IVCR. Además, el índice de similitud no puede ser definitivo en la decisión de impulsar el comercio con un país, ya que deben tomarse en cuenta diversos factores como la distancia geográfica. Por otro lado, también puede sufrir un sesgo debido a los niveles de agregación por lo que en esta investigación se ha utilizado el máximo nivel de detalle para su cálculo (SA 1988/92 a 6 dígitos)

El **Índice Grubel-Lloyd** mide el grado de comercio intra-industrial, el cual se calcula de la siguiente manera:

A nivel de un producto:

$$IGL^k = 1 - \frac{|X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{X_{ij}^k + M_{ij}^k}$$

A nivel del comercio total:

$$IGL = \sum_{k=1}^n IGL^k * \left(\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}\right)$$

Donde, “IGL” es el Índice Grubel-Lloyd, “X” las exportaciones, “XT” las exportaciones totales, “M” las importaciones, “n” el número de productos de la clasificación a utilizar, el superíndice “k” es el producto, el subíndice “i” es el país de origen y el “j” el país o cesta de países de destino.

Lectura del índice: Los valores van de 0 a 1. Se puede considerar la siguiente escala:

- Indicios de Comercio Intra-industrial: IGL mayor a 0.33
- Potencial Comercio Intra-industrial: IGL entre 0.10 y 0.33
- Relaciones inter-industriales: IGL menor a 0.10

Límites del índice: El índice por producto tiene el problema que no se toma en cuenta el volumen de comercio para compararlo con índices de otros productos, por eso es recomendable medir el comercio intraindustrial a nivel de país o de grandes grupos de industrias, se recomienda usar el mayor nivel de detalle de la CIIU o tres dígitos de la CUCI. En esta investigación se resuelve este problema ya que no se compara el IGL^k de cada código a 6 dígitos del SA 1988/92, sino que se calcula a nivel de todo el comercio para cada grupo por contenido tecnológico o cada rama de la CIIU en el caso del apartado 3.5.

A.2. Algunos datos sobre el comercio intrarregional en Centroamérica

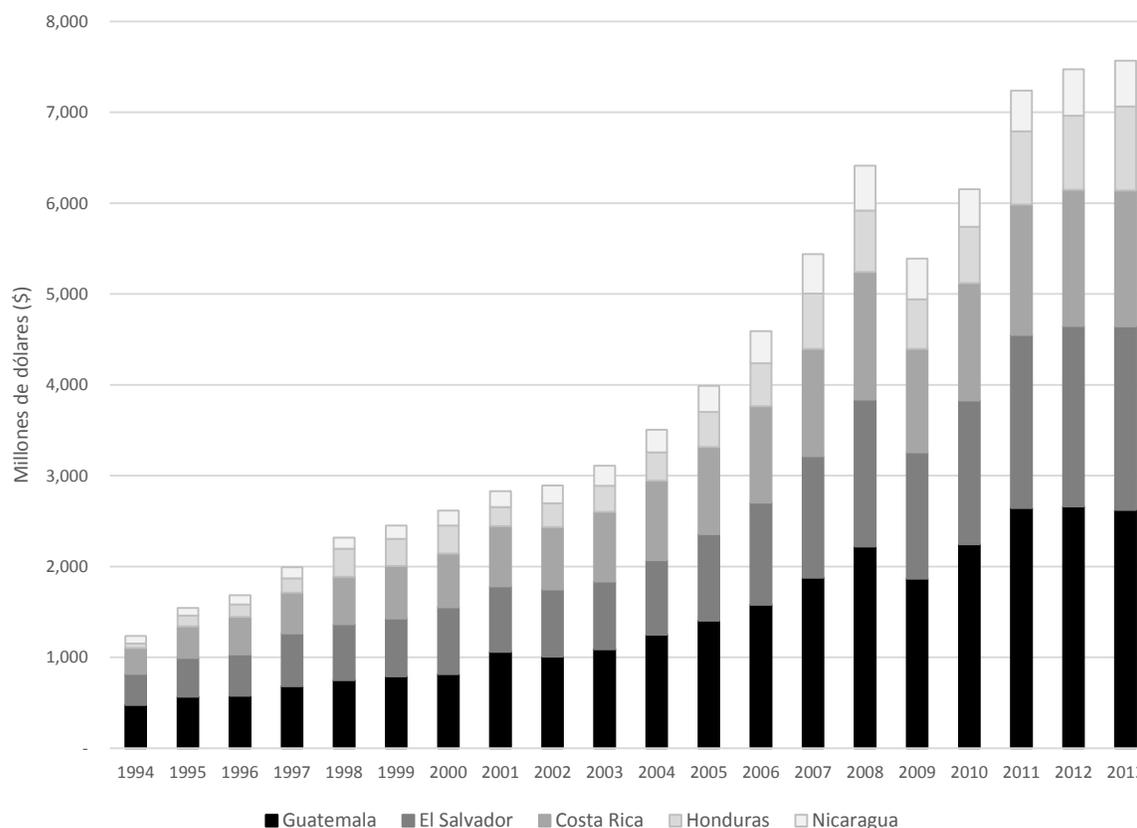
En el presente anexo se describirá brevemente la evolución del comercio intrarregional centroamericano y su importancia en el PIB de Centroamérica. Tal como se observa en el gráfico A.1, entre 1994 y 2013 ha crecido el monto en precios corrientes del comercio intrarregional.

En cuanto a la importancia por países, Guatemala aportó, en promedio en el período de 1994 a 2013, el 35.03% al comercio intrarregional, seguido por El Salvador con el 25.80%, Costa Rica con el 21.93%, Honduras con el 10.33% y Nicaragua con el 6.91%.

En términos de recepción del comercio intrarregional, El Salvador recibió, en promedio para el mismo período, el 26.51%, mientras que Guatemala recibió el 23.39%, Honduras el 23.18%, Nicaragua el 15.73% y Costa Rica el 11.20%.

Los países más importantes dentro del comercio intrarregional son Guatemala y El Salvador, ya que en el período aportaron el 60.83% y reciben el 49.9% del comercio intrarregional.

Gráfico A.1: Evolución del Comercio Intrarregional Centroamericano. 1994-2013
-millones de dólares corrientes-



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SEC de la SIECA.

Nota: El comercio intrarregional es la suma de las exportaciones reportadas por cada uno de los cinco países a cada uno de sus socios comerciales en Centroamérica. Los datos excluyen la maquila.

Con el objetivo de determinar si la importancia de Guatemala y El Salvador en el comercio intrarregional se debe a que han experimentado un mayor grado de apertura comercial que el resto de países centroamericanos o si se debe realmente a un mejor aprovechamiento del mercado regional, la tabla A.3 contiene el promedio y el crecimiento del grado de apertura comercial de los países centroamericanos para el período de 1994 a 2012.

El crecimiento del grado de apertura comercial de El Salvador y Guatemala es mayor que el de Costa Rica y Honduras y menor que el de Nicaragua. No obstante, Guatemala y El Salvador poseen el promedio del grado de apertura comercial más bajo de la región para el período entre 1994 y 2012 (ver tabla A.3) por lo que la importancia

de estos países en el comercio intrarregional no se debe exclusivamente a la estrategia de apertura comercial impulsada en los noventa. Más bien parece ser que Guatemala y El Salvador aprovechan de mejor manera el mercado regional centroamericano para promover sus exportaciones.

Tabla A.3: Grado de apertura comercial de los países centroamericanos. 1994-2012
-porcentajes-

Países/Indicadores	Promedio del grado de apertura comercial	Crecimiento del grado de apertura comercial
Costa Rica	69.74	25.20
El Salvador	43.74	51.89
Guatemala	41.13	37.13
Honduras	68.55	21.29
Nicaragua	53.42	166.05

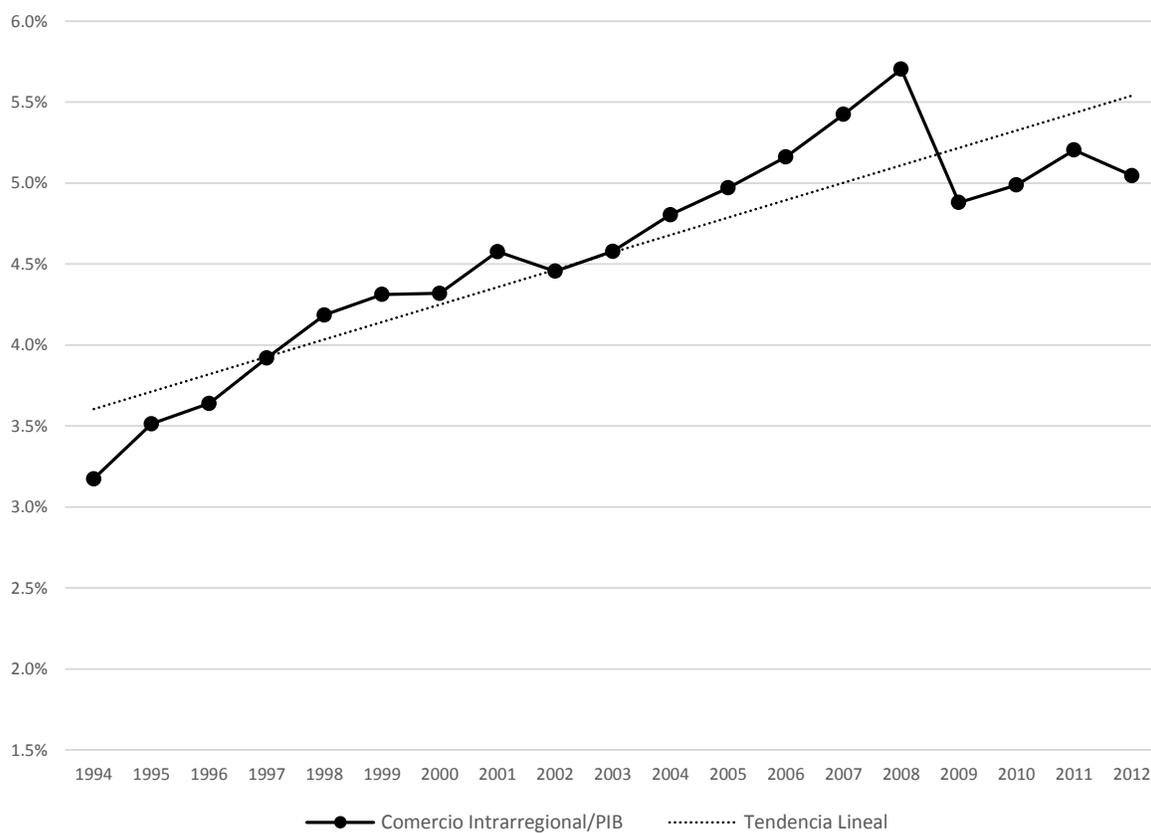
Fuente: Elaboración propia con base en datos del SEC de la SIECA y WDI del Banco Mundial.

Nota: Se ha calculado el promedio simple del grado de apertura comercial que los países centroamericanos han presentado de 1994 a 2012. El crecimiento del grado de apertura comercial se ha calculado con base en el dato de 1994 y 2012. Los datos excluyen la maquila.

De igual manera, conviene analizar el comercio intrarregional como proporción el PIB de Centroamérica ya que esta es una medida de la importancia que tiene para la economía centroamericana. El gráfico A.2 muestra que la importancia del comercio intrarregional para la economía centroamericana ha ido en ascenso en el período de 1994 a 2013. Revisando los datos por país, se tiene que el comercio intrarregional es más importante para la economía salvadoreña ya que en promedio para dicho período ha representado el 5.86% del PIB, seguido por la economía guatemalteca con el 4.78%, Honduras con 3.96%, Nicaragua con 3.95% y Costa Rica con 3.89%.

En síntesis, el comercio intrarregional centroamericano ha ido en ascenso desde 1994 y además su importancia en las economías centroamericanas ha crecido. Guatemala y El Salvador son los eslabones principales para el comercio intrarregional ya que aprovechan de mejor manera el mercado regional y a su vez es para quienes es más importante las transacciones comerciales intracentroamericanas en su economía interna.

Gráfico A.2: El Comercio Intrarregional como proporción del PIB Centroamericano.
1994-2013
 -porcentajes-



Fuente: Elaboración propia con base en datos del SEC de la SIECA y WDI del Banco Mundial.

Nota: El comercio intrarregional es la suma de las exportaciones reportadas por cada uno de los cinco países a cada uno de sus socios comerciales en Centroamérica. Los datos excluyen la maquila.