

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Economía



La Transformación Productiva de la Industria Manufacturera de El Salvador (1990-2015)

Trabajo de investigación presentado por:

Alfaro Loza, Walter José

Alvarenga Rivera, Karla María

Trejos Ramírez, Katerine Georgina

**PARA OPTAR AL GRADO DE
LICENCIADO(A) EN ECONOMÍA**

julio de 2018

San Salvador

El Salvador

Centroamérica

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	:MSc. Roger Armando Arias Alvarado
Vice-Rector Académico	:Dr. Manuel de Jesús Joya Ábrego
Vice-Rector Administrativo	:Ing. Nelson Bernabé Granados
Secretario General	:Lic. Cristóbal Hernán Ríos Benítez
Fiscal General	:Lic. Rafael Humberto Peña Marín

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	:Lic. Nixon Rogelio Hernández Vázquez
Vicedecano	:Lic. Mario Wilfredo Crespín
Secretaria	:Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Directora de Escuela de Economía	:Licda. Celina Amaya de Calderón
Docente Director	:Lic. Pedro Antonio Salguero
Docente Lector	:Licda. Kenny Jazmín Mendoza
Coordinador de Seminario de Graduación	:Lic. Erick Francisco Castillo

Ciudad Universitaria, julio de 2018

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme la sabiduría y llenarme de perseverancia para enfrentar nuevos retos; a mis padres Juan José Alfaro y Yasmín Elizabeth Loza quienes han estado apoyándome incondicionalmente a lo largo de toda mi carrera, pero sobre todo me han transmitido sus valores y me han orientado a ser una mejor persona; a mis abuelos Rodolfo Alfaro y Odila Bonilla por compartir su sabiduría conmigo y brindarme palabras de aliento en todo momento; y demás familia que ha estado conmigo en el camino difícil para lograr esta meta; a mis compañeros y amigos que siempre estuvieron atentos y dispuestos a ayudarme en cada paso.

Walter José Alfaro Loza

A Dios porque a él le debo todo lo que soy y lo que tengo. A mis padres David Antonio Alvarenga y Mayra de Alvarenga por su amor y entrega; su vida es mi ejemplo de perseverancia y dedicación; a mis hermanos David, Mayra, Carlos y Elmer por siempre creer en mí y motivarme cada día. A mis amigos y compañeros porque hicieron este camino memorable. A Georgina por su paciencia, apoyo y amistad sincera.

Karla María Alvarenga Rivera

A Dios Gracias; a mis padres Gabriel Zarate y Carmen Trejos por brindarme su apoyo incondicional; a mi abuela y segunda madre Reina Ramírez por estar conmigo y darme los mejores consejos, a demás seres queridos por alentarme a cumplir mis sueños y aspiraciones; a mis amigos y compañeros por hacer de los momentos más pasaderos y divertidos; y a Karla Alvarenga por ser un pilar fundamental en este proceso.

Katerine Georgina Trejos Ramírez

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL	1
1.1. Marco teórico-conceptual: La Transformación Productiva con Equidad (TPE)	1
1.1.1. Estructuralismo latinoamericano	2
1.1.2. Neo-estructuralismo	6
1.1.3. La Transformación Productiva con Equidad.....	10
1.1.4. Definiciones alternativas de Transformación Productiva	20
1.2. Marco Histórico	22
1.2.1. Modelo Agroexportador (Siglo XIX-1960).....	22
1.2.2. Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (1960-1980).....	28
1.2.3. Quiebre del modelo Agroexportador e Industrializador y surgimiento del Modelo Neoliberal en El Salvador (1980-1990)	35
1.2.4. El Salvador 1990: Políticas de Estabilización Económica (PEE) y Programas de Ajuste Estructural (PAE).....	40
CAPÍTULO II: POLÍTICAS ECONÓMICAS ORIENTADAS A TRANSFORMAR LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA, 1990-2015	45
2.1. Políticas e instrumentos de Inserción Internacional	46
2.1.1. Política de privatización relacionada con la apertura externa.....	47
2.1.2. Instrumentos monetarios relacionados con las políticas comerciales.....	47
2.1.3. Los instrumentos fiscales relacionados con las políticas comerciales	48
2.1.4. Eliminación de las barreras no arancelarias.....	50
2.1.5. Reformas al marco regulatorio relacionado con la apertura externa	51
2.1.6. Reformas institucionales en relación con el proceso de apertura.....	53
2.1.7. Acuerdos comerciales bilaterales con otros países	53
2.2. Fortalecimiento de la articulación productiva e interacción de agentes públicos y privados	54
2.2.1. Ley de Inversiones	54

2.2.2. Política Nacional de Calidad	55
2.2.3. Ley de Fomento de la Producción	55
2.2.4 Ley de Creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones	56
2.2.5. Política Industrial	56
2.1.6. Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva.....	58
2.3. Políticas de Educación, Ciencia y Tecnología	61
2.3.1. Políticas de Educación	61
2.3.2. Políticas de Ciencia y Tecnología	65
CAPÍTULO III: LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA.....	67
3.1. Generalidades de la Industria Manufacturera	67
3.2. Transformación Productiva de la industria manufacturera	76
3.2.1. Productividad.....	76
3.2.2. Competitividad	85
3.2.3. Diversificación.....	100
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	111
4.1. Conclusiones.....	111
En relación a la Productividad y Transformación Productiva	112
En relación a la Competitividad y Transformación Productiva.....	113
En relación a la Diversificación y Transformación Productiva	114
4.2. Recomendaciones	115
En relación a la Productividad y Transformación Productiva	115
En relación a la Competitividad y Transformación Productiva.....	116
En relación a la Diversificación y Transformación Productiva	117
BIBLIOGRAFÍA	118
ANEXOS	125
ANEXO METODOLÓGICO	127

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1.1: Composición de las exportaciones de El Salvador, 1942-1960 (promedios anuales en millones de colones corrientes).....	27
Tabla N°1.2: Exportación de los 8 productos principales de El Salvador conforme al CUCI (en %), 1965-1980 (en %).....	31
Tabla N°1.3: Estructura de la industria manufacturera de El Salvador, 1960-1990 (en %)	32
Tabla N°2.1: Programa de desgravación arancelaria de El Salvador, 1989-1994	49
Tabla N°2.2: Programa de desgravación arancelaria de El Salvador, 1996-1999	49
Tabla N°3.1: Índice de cambio estructural por rama de actividad, 1955-2012.....	70
Tabla N°3.2: Contribución al Crecimiento de la Industria Manufacturera de El Salvador (en %), 2006-2015. 72	
Tabla N°3.3: Inversión Extranjera Directa de El Salvador por rama de actividad (en mill. USD\$), 2000-2015. 75	
Tabla N°3.4: Personal Ocupado por tipo de unidad económica de El Salvador, 2011.....	81
Tabla N°3.5: El Salvador: Contribución de la Productividad por Sector Económico.....	84
Tabla N°3.6: Matriz de competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado mundial, 1994-2015	88
Tabla N°3.7: Matriz de competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado centroamericano, 1994-2015	94
Tabla N°3.8: Matiz de competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado estadounidense, 1994-2015	97

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N°1.1: El Neoliberalismo vs el Neo-estructuralismo: Divergencias teóricas y de recomendación de políticas.....	9
Cuadro N°2.1: Beneficios otorgados a las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras relacionadas con la actividad en las zonas francas y recintos fiscales	52
Cuadro N°2.2: Ejes estratégicos, objetivos y acciones de la Política Industrial	57
Cuadro N°2.3: Políticas y programas educativos promulgados durante 1995-2000.....	61

Cuadro N°2.4: Políticas y programas educativos promulgados durante 2000-2005.....	62
Cuadro N°:2.5: Estrategias del Plan Nacional de Educación 2021.....	63
Cuadro N°2.6: Diferencias entre políticas de ciencia y tecnología de 1996, 2006 y 2012.....	66
Cuadro N°3.1: Participación de los 10 principales destinos de las exportaciones manufactures salvadoreñas, 1994-2015	106
Cuadro N°3.2: Grados de cobertura de la industria manufacturera salvadoreña: capítulos y rubros básicos (% de cobertura), 1994-2015.....	108
Cuadro N°3.3: Nuevos rubros básicos exportados por la industria manufacturera salvadoreña, 1994-2015	109

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1.1: Participación del añil y el café en las exportaciones totales de El Salvador 1865-1908	23
Gráfico N°1.2: Exportaciones, importaciones y saldo comercial de El Salvador, 1912-1929	26
Gráfico N°1.3: Producción y exportación de Café de El Salvador, 1929-1940 (en quintales)	26
Gráfico N°1.4: Tasas de crecimiento de la economía de El Salvador, 1950-1977	30
Gráfico N°1.5: Exportaciones, importaciones y saldo comercial de El Salvador, 1965-1980	34
Gráfico N°1.6: Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto de El Salvador, 1979-1990	37
Gráfico N°1.7: Exportaciones, importaciones y saldo comercial de El Salvador, 1980-1990	38
Gráfico N°1.8: PIB y Tasas de crecimiento de El Salvador, 1989-1994 (PIB en millones de US\$).....	42
Gráfico N°1.9: PIB y Tasas de crecimiento de El Salvador, 1994-1999 (PIB en millones de US\$).....	43
Gráfico N°3.1: Crecimiento y participación de la industria manufacturera, 1990-2015.....	68
Gráfico N°3.2: Composición del PIB por rama de actividad de El Salvador, 1990-2015.....	69
Gráfico N°3.3: Exportaciones manufactureras por contenido tecnológico en El Salvador, 1994-2015	73
Gráfico N°3.4: Balanza comercial de la industria manufacturera de El Salvador, 1994-2015	74
Gráfico N°3.5: Inversión Extranjera Directa de la industria manufacturera de El Salvador, 2000-2015	76
Gráfico N°3.6: Tasa de Escolaridad Promedio de El Salvador, 1994-2015.:.....	78
Gráfico N°3.7: Población ocupada por sector económico de El Salvador, 1991-2015 (en %).....	79
Gráfico N°3.8: Distribución del empleo total en El Salvador, 1994-2015 (en %)	80

Gráfico N°3.9: Productividad laboral por sector económico de El Salvador, 1990-2015 (en USD\$)	82
Gráfico N°3.10: Valor Agregado promedio por sector económico de El Salvador (% del PIB), 2005-2015....	83
Gráfico N°3.11: Productividad laboral de la industria manufacturera de Centroamérica y Estados Unidos, 1990-2014	83
Gráfico N°3.12: Bienes industriales clasificados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado mundial, 1994-1997 y 2012-2015.....	89
Gráfico N°3.13: Escenarios competitivos de los bienes industrializados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado mundial, 1994-1999 y 2009-2015	90
Gráfico N°3.14: Escenarios competitivos Estados Unidos y Centroamérica, 1994-1999 y 2009-2015.....	92
Gráfico N°3.15: Bienes industrializados de El Salvador clasificados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado centroamericano, 1994-1997 y 2012-2015	95
Gráfico N°3.16: Escenarios competitivos de los bienes industrializados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado centroamericano, 1994-2015 y 2009-2015	96
Gráfico N°3.17: Bienes industrializados clasificados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado estadounidense, 1994-2015	98
Gráfico N°3.18: Escenarios competitivos de los bienes industrializados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado mundial, 1994-1999 y 2009-2015	99
Gráfico N°3.19: Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras salvadoreñas hacia el mundo, 1994-2015	102
Gráfico N°3.20: Índice Herfindal-Hirschman normalizado (HHn) de las exportaciones manufactureras provenientes de Estados Unidos y Corea del Sur hacia el mundo, 1994-2015.....	103
Gráfico N°3.21: Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras salvadoreñas hacia el mercado centroamericano, 1994-2015	104
Gráfico N°3.22: Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras salvadoreñas hacia el mercado estadounidense 1994-2015	105

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°1.1: Principales condiciones para una Transformación Productiva con Equidad	12
Figura N°1.2: Objetivos y Orientaciones de Políticas de la TPE	17
Figura N°1.3: Modelos económicos implementados en El Salvador	22
Figura N°2.1: Políticas económicas orientadas a transformar la estructura productiva de la industria manufacturera salvadoreña	45
Figura N°2.2: Visión holística y sistémica de la PFDTP	59
Figura N°2.3: Sectores prioritarios para el desarrollo de la PFDTP en El Salvador	60

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N°1. Peso del añil y café en las exportaciones totales de El Salvador, 1865-1908	125
Anexo N°2. Balanza Comercial de El Salvador, periodo 1912-1929 (en millones de colones salvadoreños).....	126
Anexo N°3 Producción y exportación de café de El Salvador, periodo 1929-1940 (en quintales).....	126
Anexo No.4: Nota técnica sobre Inversión Extranjera Directa	127

SIGLAS

AdA CA-UE:	Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.
ALCA:	Área de Libre Comercio de las Américas.
BADECEL:	Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior.
BCR:	Banco Central de Reserva.
BID:	Banco Interamericano de Desarrollo.
BM:	Banco Mundial.
CAF:	La Corporación Andina de Fomento.
CAFTA-DR:	Tratado de Libre Comercio con Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos.
CBC:	Programa Cerrando la Brecha del Conocimiento.
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina.
CEPALSTAT:	Base de Datos y Publicaciones Estadísticas de la CEPAL.
CIEX:	Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones.
CIIT:	Clasificación Según Intensidad Tecnológica Incorporada.
COEX:	Grupo Comercial Exportadora.
CONACYT:	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
CUCI:	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional.
DAI:	Derechos Arancelarios a la Importación.
DIGESTYC:	Dirección General de Estadísticas y Censos.
EHPM:	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.
FMI:	Fondo Monetario Internacional.
FMLN:	Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional.
FUSADES:	Fundación Salvadoreña de Desarrollo Económico.
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.
I+D:	Investigación y Desarrollo.
ICE:	Índice de Cambio Estructural.
ICT:	Políticas de Innovación, Ciencia y Tecnología.
IED:	Inversión Extranjera Directa.
IFI's:	Instituciones Financieras Internacionales.
IHHn:	Índice de Herfindahl-Hirschman normalizado.
INAZUCAR:	Instituto Nacional del Azúcar.
INCAFE:	Instituto Nacional del Café.
IRA:	Instituto Regulador de Abastecimientos.

ISI:	Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones.
ISSS:	Instituto Salvadoreño del Seguro Social.
IVA:	Impuesto al Valor Agregado.
LIM:	Ley de Integración Monetaria.
M:	Importaciones.
MCCA:	Mercado Común Centroamericano.
MICE:	Ministerio de Comercio Exterior.
MINEC:	Ministerio de Economía.
MINED:	Ministerio de Educación.
MIPYME:	Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
OIC:	Organización Internacional del Café.
OIT:	Organización Internacional del Trabajo.
OMC:	Organización Mundial del Comercio.
ONU:	Organización de las Naciones Unidas.
PAE:	Programas de Ajuste Estructural.
PDE:	Plan de Desarrollo Económico y Social.
PEA:	Población Económicamente Activa.
PEE:	Políticas de Estabilización Económica.
PEO:	Población Económicamente Ocupada.
PFDTTP:	Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva.
PIB:	Producto Interno Bruto.
PTF:	Productividad Total de los Factores.
PYME:	Pequeña y Mediana Empresa.
SAPRIN:	Red Ciudadana por el Desarrollo.
TIC's:	Tecnologías de la Información y Comunicación.
TLC:	Tratados de Libre Comercio.
TPE:	Transformación Productiva con Equidad.
UE:	Unión Europea.
USAID:	Agencia Internacional para el Desarrollo.
VA:	Valor Agregado.
WITS:	World International Trade Statistics.
X:	Exportaciones.
X-M:	Saldo Comercial.

RESUMEN EJECUTIVO

La integración de un proceso de transformación productiva ha estado presente desde principios del siglo XX. A nivel internacional se han formulado diferentes teorías y visiones de este proceso para llegar a un mayor nivel de desarrollo y crecimiento de las economías tanto a nivel mundial como en la región latinoamericana. Pero la viabilidad y la efectividad de la transformación productiva han sido discutida/debatida desde sus inicios.

En esta investigación se pretende estudiar los procesos de implementación y el camino que ha tomado la economía salvadoreña en busca del desarrollo, para determinar si se ha podido llegar a la consumación de esta alternativa. Y, consecuentemente, determinar la existencia la misma. Así, se identifican las acciones realizadas en busca de la implementación del proceso de transformación productiva tanto en periodos recientes como a nivel histórico, y tomando en cuenta los efectos que han tenido en la economía.

Se destaca la industria manufacturera por ser uno de los sectores más importantes para la economía. De igual forma, por haber tomado un papel sobresaliente en otros países en cuanto a casos de implementación exitosa de los procesos de transformación productiva. Además, presenta características como la cantidad de mano de obra que emplea, su incursión y desempeño en el comercio exterior, en conjunto con una incorporación de maquinaria y avances tecnológicos en sus diferentes ramas.

Las leyes, políticas y medidas constituyen un papel importante en el desarrollo de las economías. Es por ello que se describen aquellas que han surgido y se han orientado a facilitar el proceso de transformación productiva en El Salvador, así como el aporte potencial que generan hacia condiciones de mayor productividad, competitividad y diversificación.

Las variables principales que se consideran para este estudio son la productividad, competitividad y diversificación debido su gran importancia dentro de la transformación productiva y la influencia que presentan en el desarrollo y crecimiento de las economías.

En relación con lo anterior, y para una mejor comprensión, se evalúan las generalidades de la industria manufacturera salvadoreña; en cuanto a crecimiento, participación, estructura productiva, contribución al crecimiento, exportaciones e importaciones, para dar una mejor perspectiva sobre la evolución del sector en relación a las políticas y mecanismos que buscan la integración de la transformación productiva.

El desempeño durante el periodo de las variables principales ya mencionadas ayuda a determinar la evolución de la economía a nivel nacional como en el mercado externo. A través de ello se determina si las acciones

realizadas en pro del proceso de transformación productiva han sido favorables, así como también el grado de efectividad y asimilación que estas han tenido o podrían tener en el futuro.

Finalmente, en la investigación se reconoce que las políticas y medidas deben seguir implementándose y actualizándose acorde a las exigencias y cambios en el mercado nacional e internacional. Independientemente de la existencia o ausencia de un proceso de transformación productiva, los agentes económicos deben luchar por mejorar o al menos mantener las capacidades de desarrollo y crecimiento percibidas por el sector en la actualidad.

INTRODUCCIÓN

La transformación productiva como tal, es un concepto amplio que ha sido abordado por diferentes autores, entre ellos el economista latinoamericano Fernando Fajnzylber, que bajo el estandarte de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) produjo la teoría de la Transformación Productiva que será retomada como base para el desarrollo de la presente investigación. A grandes rasgos la transformación productiva puede entenderse como un proceso por medio de cual se elevan los niveles de productividad de la mano de obra, sustentada en una competitividad internacional “auténtica” que aunada a la incorporación constante de progreso técnico permite a la economía diversificar su oferta productiva sin que ello implique dejar de producir lo que tradicionalmente ha producido una nación.

Para el caso de la industria manufacturera salvadoreña la evolución productiva de ésta se ha visto ralentizada. Es por ello que, el objetivo de esta investigación es precisar si ha existido un proceso de transformación productiva en la industria manufacturera para el periodo de 1990 al 2015 a través de herramientas que permitan el análisis estadístico de la productividad, competitividad y diversificación del sector industrial y determinar las causas de esta ralentización.

La importancia de la industria manufacturera en la economía salvadoreña y el papel preponderante en casos de éxito en los procesos de transformación productiva en otros países la convierten en la candidata idónea para esta investigación. Entre otras características se tiene la cantidad de mano de obra que emplea, su incursión y desempeño en el comercio exterior; unido con la incorporación de maquinaria y avances tecnológicos en sus diferentes ramas.

Determinar la existencia de un proceso de transformación productiva en al menos uno de los sectores de la economía nacional es trascendental para entender la diferencia que nos separa del resto de países que han logrado tener éxito incorporado políticas y/o programas que persiguen este proceso, como estrategia para alcanzar un mayor crecimiento, desarrollo, inserción y competitividad internacional.

El tipo de investigación utilizado fue de carácter descriptivo-correlacional, ya que, se describe el comportamiento de la industria manufacturera salvadoreña mediante la relación existente entre las variables antes mencionadas y el proceso de transformación productiva a lo largo del periodo de estudio (1990-2015). Para ello la investigación se desglosa en cuatro capítulos centrales siendo el Capítulo I el Marco Referencial; el cual, está dividido en dos grandes apartados: siendo el primero el Marco Teórico-Conceptual y el segundo el Marco Histórico, en dichos apartados se plasma el concepto de la transformación productiva y las implicaciones que conllevan a que sea una alternativa teórica viable para los problemas de desarrollo y crecimiento económico de los países latinoamericanos y se presenta la evolución histórica-económica a partir de la república agraria

(1850-1960) hasta la década de 1990 de El Salvador, destacando hechos trascendentales ocurridos en la implementación de los diferentes modelos económicos.

El Capítulo II compila y describe las leyes, políticas, y otras medidas orientadas a facilitar el proceso de transformación productiva, para ello se realiza un desglose en tres apartados principales, en base al potencial aporte que estas medidas o normativas reflejan hacia condiciones de mayor productividad, competitividad y diversificación. Principalmente aquellas que generaron o generarán impacto dentro de los sectores de la industria manufacturera.

En primer lugar, se describen aquellas encaminadas a la inserción internacional de la economía en el proceso creciente y cambiante de globalización iniciado en la década de 1990, como segundo punto, se describen las leyes que buscaban el fortalecimiento de la articulación productiva e integración de los agentes públicos y privados en el aparato productivo. Finalmente, se desagregan las políticas que buscaban el mejoramiento de las condiciones educativas de la población y políticas enfocadas en ciencia y tecnología.

En el Capítulo III se compone de dos apartados: el primero muestra las generalidades de la industria manufacturera salvadoreña, crecimiento, participación, estructura productiva, contribución al crecimiento, exportaciones e importaciones, etc. Mientras que segundo apartado describe el desempeño de la industria en lo que a productividad, competitividad y diversificación concierne y su incidencia en el proceso de transformación productiva con el objetivo de determinar en qué medida las mismas contribuyeron en el logro o no en de esta.

Finalmente, en el Capítulo IV se presentan las conclusiones y recomendaciones de esta investigación en las que se plasman los principales resultados obtenidos y las oportunidades de mejora en cuanto a productividad, diversificación y competitividad respectan.

Se finaliza con la bibliografía consultada, y de forma complementaria se presentan como Anexos, algunos datos detallados que sirvieron de base para el cálculo de los indicadores que sustentaron la investigación, así como también la descripción para la construcción de dichos indicadores.

CAPÍTULO I: MARCO REFERENCIAL

El Capítulo I, se divide en dos grandes apartados: siendo el primero el marco teórico-conceptual, en el cual, se plasma el concepto y aspectos teóricos relacionas con la transformación productiva y las implicaciones que conllevan a que sea una alternativa teórica viable para los problemas de desarrollo y crecimiento económico de los países latinoamericanos. Para ello, es importante partir desde el origen de la corriente económica, que plantea esta alternativa y su evolución, pues, al hablar de Transformación Productiva con Equidad (TPE) es inevitable no hablar del Estructuralismo y Neo-estructuralismo latinoamericano. El primero por sentar las bases para el segundo y porque en el segundo es donde se termina de dar forma al concepto de la TPE.

En el segundo apartado se presenta la evolución histórica-económica a partir de la república agraria (1850-1960) hasta la década de 1990 de El Salvador, en la que se destacan hechos trascendentales ocurridos en la implementación de los diferentes modelos económicos. Estos hechos históricos se centran en tres variables: diversificación, productividad y competitividad. Además, se resalta primordialmente el papel de la industria manufacturera en dicha evolución.

1.1. Marco teórico-conceptual: La Transformación Productiva con Equidad (TPE)

En la literatura económica no se encuentra una definición estándar o única de Transformación Productiva, por lo que, el concepto puede variar de autor en autor. Para el caso de la presente investigación se retoma la definición de Acosta (2006), refiriéndose a la transformación productiva como:

La capacidad de las sociedades para crear, innovar, agregar valor y diversificar la economía. Este concepto no implica dejar de producir aquello que nuestros países han venido haciendo, sino estimular la capacidad de diversificar y agregarle valor a lo ya existente y, sobre todo, identificar e impulsar nuevas áreas estratégicas que mejoren áreas productivas vigentes y estratégicas, y liberen condiciones para desarrollar y producir nuevos bienes y servicios (Acosta, 2006).

Dicha definición, marca la pauta para tener una idea general del significado de la transformación productiva y como ésta es el resultado de cambios estructurales en la economía de un país o región que, modificando su composición sectorial, a través de la diversificación, competitividad y productividad, tiene el objetivo de impulsar el crecimiento económico a través de la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado, innovación y progreso técnico.

En Latinoamérica uno de los principales autores que definió este concepto fue Fernando Fajnzylber (1989) bajo el estandarte de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) como parte de su nueva visión de desarrollo en la década de los noventa.

A continuación, se describe el origen y evolución teórica de la transformación productiva teniendo como punto de partida el Estructuralismo Latinoamericano y Neo-estructuralismo, hasta las conceptualizaciones más recientes.

1.1.1. Estructuralismo latinoamericano

Para entender las bases del Estructuralismo latinoamericano es esencial conocer el concepto de desarrollo económico; el cual, se puede definir como: Un proceso mediante el cual la renta nacional real de una economía aumenta durante un largo periodo de tiempo. Y si el ritmo de desarrollo es superior al ritmo de crecimiento de la población, la renta real per cápita aumentará (Meier y Baldwin, 1964).

En palabras más simples, tanto desarrollo como crecimiento económico van de la mano, a la vez que para incrementar la riqueza per cápita de la población se debe tener crecimiento económico. En el enfoque estructuralista se destacan dos hechos centrales: existen diferenciales de productividad entre sectores, y además persiste una fuerte relación entre el sector industrial y el desarrollo económico (Palomino, 2017). Ya que, desde dicho enfoque, existe un deterioro de los términos de intercambio en el comercio internacional con un esquema centro-periferia.

En el centro hay una estructura económica homogénea y diversificada, mientras que en la periferia radica una estructura especializada y heterogénea. Estas diferencias de estructura determinan el sentido de las relaciones económicas que se establecen entre ambos polos del sistema mundial.

En este sentido, cabe destacar como según esta corriente se reproduce el subdesarrollo y se amplía la brecha entre países desarrollados (centro) y países subdesarrollados (periferia), contradiciendo las conclusiones de la teoría de Ricardo (1817), que decía que era mejor especializarse en lo que un país tenía ventaja comparativa. Esto conllevó a los estructuralistas a sostener que los países subdesarrollados debían tener Estados más activos con políticas económicas que impulsasen la industrialización, para alcanzar una situación de verdadero desarrollo autónomo. Latinoamérica fue considerada como una región periférica.

Se justificaban en que la demanda global de productos primarios era demasiado volátil, por lo que, una de las principales estrategias para sortear las fluctuaciones de los precios y blindar a la región de los efectos de la pérdida de valor de las materias primas era la diversificación en la producción mediante la industrialización y sustitución de importaciones.

Para Di Filippo (2009) el rasgo teórico más distintivo del Estructuralismo latinoamericano en materia de valores, mercados y precios es su carácter multidimensional, que fue aplicado al estudio de los incrementos y la distribución social de la productividad laboral generada en las sociedades centrales y a sus efectos en las

sociedades periféricas. Bajo la perspectiva estructuralista se cuestiona fuertemente la noción de mercados que se autorregulan y retornan a posiciones de equilibrio estable, principal supuesto de la teoría clásica.

Siendo así, una de las características que distingue a esta corriente de las otras, su método basado en un enfoque histórico-estructuralista, que toma especialmente en cuenta las características reales de las situaciones a analizar, incluyendo sus antecedentes históricos más importantes. Esto por oposición a practicar el análisis típico de la ortodoxia que parten de un conjunto de postulados generales y abstractos cuya aplicabilidad se presume independiente del lugar, la época y la historia.

En cambio, el método estructuralista exige en cada caso laboriosas consideraciones sobre el contexto y antecedentes del problema específico que se analiza. Además, logra integrar la interacción de los enfoques deductivos e histórico-interpretativos, la trayectoria de los agentes e instituciones y sus cambios históricos.

Entre otros aspectos destacables, en esta corriente se vuelve necesario el desarrollo de las fuerzas productivas por medio de un proceso de fomento y construcción de estructura industrial. En el que una vez consolidado el sistema industrial como un paso previo a la apertura comercial, es posible la exportación exitosa de manufacturas y las empresas adquieren la fuerza suficiente para resistir los embates de la competencia externa. Según esta lógica, no son las fuerzas del comercio internacional las que determinan las estructuras productivas de los países, sino por el contrario, es el comercio el que debe estar subordinado a dichas estructuras.

Un protagonista dentro del enfoque estructuralista de desarrollo económico sin duda es el progreso técnico. Éste juega un papel central, ya que, la propagación desigual del progreso técnico es uno de los elementos que explican la conformación histórica de los polos centro-periferia.

Al respecto, y relacionando lo que anteriormente se mencionó sobre la industrialización, ésta fue vista como el principal motor de crecimiento durante la primera Revolución Industrial ocurrida en el siglo XVIII; a partir de la cual la brecha entre países ricos y pobres se ensanchó. Las nuevas naciones industrializadas concentraron en sus centros industriales el progreso técnico y éste se difundió en sus propias estructuras productivas aumentando de esta manera los ingresos de forma generalizada.

Mientras que, en la periferia, explican Bárcena y Prado (2006), las nuevas técnicas productivas se ponían en práctica en los sectores primario-exportadores y en las actividades ligadas a la exportación, por lo que, estas actividades pasaron a coexistir con sectores rezagados en la penetración de nuevas técnicas y a nivel de productividad del trabajo.

Para Pérez (2015), en el enfoque estructuralista tradicional, pese a que la productividad es mayor en la industria que en la producción de bienes primarios, la relación de precios entre ambos tiende a moverse de forma adversa

para la periferia; pues, los beneficios de los empresarios y los ingresos de factores productivos tienden a crecer en el centro por encima de su productividad, mientras que en la periferia por debajo. Por tanto, el progreso técnico y su desigual distribución no solo conlleva a un deterioro en la relación de intercambio en detrimento de la periferia, sino que, además, dada la institucionalidad existente, se constituye en un obstáculo para la mejora de los ingresos reales y del nivel de vida de las poblaciones de la periferia (Gurrieri, 1981).

La respuesta a estos problemas por parte del Estructuralismo es tecnificar el proceso de producción en los sectores primarios conjuntamente a un proceso de acumulación y mejoras tecnológicas en la industria. Considerando la industrialización y el cambio estructural como una manera de captar los frutos del progreso técnico.

A continuación, se detallan las construcciones teóricas más relevantes formuladas por la corriente estructuralista y que permitirán una mayor comprensión del fenómeno estudiado en la presente investigación.

Construcciones teóricas importantes

Heterogeneidad Estructural

En la corriente estructuralista latinoamericana, la Heterogeneidad Estructural se puede definir atendiendo a la estructura productiva o a la estructura ocupacional. La estructura productiva se dice heterogénea cuando coexisten en ella sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo es alta o normal (es decir, alcanza los niveles que permiten las tecnologías disponibles), con otras en que la productividad es mucho más baja (Octavio Rodríguez, 1998).

Por otro lado, Pinto (1971) indica también que esa diferencia es mucho mayor en la periferia que en los centros. A esta estructura productiva corresponde cierto tipo de estructura ocupacional; una es espejo de la otra, en una economía periférica existe mano de obra ocupada en condiciones de productividad alta o normal, que constituye el empleo. Pero hay también mano de obra ocupada en condiciones de productividad muy reducida, que conforma el subempleo.

Visión Centro-Periferia

La visión centro-periferia previamente descrita explica las diferencias de estructura que determinan el sentido de las relaciones económicas establecidas entre ambos polos del sistema mundial. Reforzando las características estructurales que dan sentido al funcionamiento del sistema en su conjunto.

La mayor dependencia del consumo de la periferia respecto al centro son las innovaciones en la producción de bienes industriales. Estas incrementan la productividad en el centro, por lo que el poder de los centros hegemónicos sobre las sociedades periféricas se basa en el control de los procesos científicos y tecnológicos que aseguran su predominio en las esferas cultural, económica y político-militar (Rodríguez, 2006).

El economista Raúl Prébisch fue el primero en sintetizar esta reflexión a través del análisis de datos históricos en una explicación teóricamente coherente. Esta explicación dio origen a la tesis Prébisch-Singer en 1950.

Deterioro de los Términos de Intercambio (tesis Prébisch Singer)

Tanto Prébisch (1949) como Singer (1950), de manera paralela detectaron elementos característicos de la configuración del intercambio entre el centro y la periferia; encontrando diferencias de los mercados laborales y de bienes y servicios entre las dos clases de países. Diferencias en la elasticidad-precio e ingreso de la demanda entre los productos que exportaban e importaban en la periferia. Es decir, entre primarios y manufacturas y diferencias tecnológicas en cuanto a la concentración de la innovación, conocimiento e información.

La periferia se encontraba condicionada por sus características estructurales propias y por el rol que desempeñaba en la división internacional del trabajo, pues, era productor y exportador de bienes primarios y materias primas, tal como lo concebía la teoría ricardiana de las ventajas comparativas.

Según Ricardo (1817), las naciones debían especializarse en la producción y exportación de un bien, en el cual, el coste de oportunidad en la producción de éste en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países. A lo cual, Prébisch (1949) sostenía que dichas condiciones ocasionaban que los intercambios comerciales entre centro-periferia fueran desfavorables para esta última, dado que los términos de intercambio se deterioraban con el tiempo y ocasionaban pérdida en el poder adquisitivo de la periferia.

Para resarcir esta situación, la CEPAL propuso el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) para toda la región latinoamericana y cuya premisa era impulsar el desarrollo a través de la industrialización, reemplazando bienes importados por bienes producidos localmente.

Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

La industrialización que se planteó como respuesta a la recesión de los años treinta y de la Segunda Guerra Mundial, era considerada como la fórmula para superar la pobreza y revertir la distancia creciente entre la periferia y el centro.

La ISI entre sus objetivos buscaba asignar, tanto a los agentes internos, estado-nación, mercado interno y empresariado, un papel más decisivo en la creación de una base endógena que fuera capaz de promover el crecimiento económico y la eventual industrialización; dejando que las fuerzas externas ocupasen un papel complementario. El modelo también se centraba en la expansión del empleo y en la distribución equitativa del ingreso como modo de elevar la demanda solvente de los consumidores y reducir la heterogeneidad estructural, elementos importantes del mercado interno (Ramírez y Acosta, 2008).

Sin embargo, en los primeros años de la ISI se dieron resultados ambiguos. Por un lado, con altos aranceles de protección y políticas estatales expansivas, la industrialización avanzó a gran ritmo y los países latinoamericanos registraron una notable tasa de crecimiento y para la década de 1960, la industria se había transformado en el motor de la economía en muchos países latinoamericanos (principalmente Chile, Argentina, Colombia, México) y en toda la región su importancia crecía.

No obstante, el proceso pronto tropezó con serios problemas. El más evidente fue que el coeficiente de importaciones había aumentado y se había orientado hacia los bienes de capital (French Davis, Muñoz y Palma, 1998). En consecuencia, las crisis de la balanza de pagos no sólo se hicieron más frecuentes, sino que su impacto fue más agudo ya que al existir este tipo de problemas las reservas internacionales de estos países resultaban insuficientes para mantener el tipo de cambio en un precio estable, conllevándolos eventualmente a problemas de endeudamiento para solucionar estas crisis.

A raíz de los problemas con los que tropezó la ISI y la consiguiente inestabilidad macroeconómica que enfrentaban los países latinoamericanos; la CEPAL revisó sus análisis y recomendaciones de política para embarcarse en una nueva etapa dentro de su historia, con una visión, análisis y propuestas renovadas denominada Transformación Productiva con Equidad (TPE).

1.1.2. Neo-estructuralismo.

Como ya se describía en el apartado anterior, el estructuralismo surgió en la década de 1950 y de la mano de la CEPAL. Sus planteamientos y recomendaciones de políticas económicas tuvieron apogeo por casi treinta años. Pero para la década de 1980 los países latinoamericanos se vieron inmersos en crisis económicas, debido a desequilibrios en sus balanzas de pagos y a sus altos niveles de endeudamiento. La deuda les significó

grandes pérdidas en términos de crecimiento, provocando así vastos desequilibrios en sus economías con episodios de hiperinflación en países de la región.

Estas crisis, sumadas al hundimiento y quiebre de las economías socialistas del este europeo, propiciaron que las tesis neoliberales (propias de la teoría clásica y neoclásica) se convirtieran en el fundamento de los programas económicos de asistencia instrumentados por las Instituciones Financieras Internacionales (IFI's) como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en regiones en desarrollo, entre ellas Latinoamérica.

Las recetas neoliberales quedaron plasmadas en el conocido Consenso de Washington, orquestado por un consejo político-económico-intelectual integrado por las IFI's, el Congreso de los Estados Unidos y la Reserva Federal, más los grupos de expertos. El consenso contempló los temas siguientes que luego se convirtieron en programas y políticas de ajuste:

- Disciplina presupuestaria;
- Cambios en las prioridades del gasto público;
- Reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados;
- Liberalización financiera;
- Búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos;
- Liberalización comercial;
- Apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas;
- Privatizaciones;
- Desregulaciones; y,
- Garantía de los derechos de propiedad.

La nueva dinámica con estos programas llamados de Ajuste Estructural implicaba para los países la adopción de políticas de liberalización comercial y financiera, desregulación estatal, privatizaciones y reducción de la intervención del Estado en general, todo en miras de la búsqueda de un verdadero desarrollo económico.

Al respecto, Bielschowsky (2009) señala que el contexto político e ideológico internacional de ese momento era muy desfavorable y hostil a las formulaciones y propuestas cepalinas; en parte al escepticismo y prudencia que tenía la CEPAL en relación con la liberalización del comercio y otras desregulaciones. Es en este sentido, que surge el Neo-estructuralismo como una actualización del pensamiento de la CEPAL, adecuado a la nueva realidad y como una vertiente alternativa al enfoque ortodoxo neoliberal, intentando aportar soluciones por la vía de programas de estabilización y de ajuste heterodoxos que diferían de los planteados por los neoliberales.

El Neo-estructuralismo conservó elementos centrales del enfoque estructuralista inicial, pero fue más allá de éste, ya que, su desarrollo analítico se orientó al diseño y ejecución de estrategias y políticas económicas. Éstas, en contraposición con las políticas teóricamente neutrales del neoliberalismo. Estas corrientes divergían en múltiples aspectos, tanto en rasgos teóricos como en recomendaciones de políticas. Las diferencias entre ambas corrientes se detallan en el Cuadro N°1.1.

Las diferencias entre ambas corrientes no son únicamente de tipo teórico o de recomendaciones de políticas económicas, ambas también difieren en las causas que cada una considera detonantes de la crisis económica de los países latinoamericanos.

El diagnóstico neoliberal considera que las causas inmediatas de la crisis fueron la recesión internacional de los años ochenta, en especial por las combinaciones de caídas acentuadas en los precios de las exportaciones y de agudas alzas en las tasas de interés reales en el mercado internacional, que provocó un cuantioso déficit en las cuentas externas. En cambio, los neo-estructuralistas afirman que los problemas económicos principales son de origen histórico, de índole endógena y estructural.

Para la CEPAL el desarrollo era viable sólo a partir de una estrategia de políticas activas orientadas a una transformación del aparato productivo con un fortalecimiento de la equidad. Por lo que una de sus principales propuestas fue la Transformación Productiva con Equidad (TPE).

El enfoque de esta nueva visión se centró en los siguientes campos analíticos fundamentales: macroeconomía y finanzas, desarrollo productivo y comercio internacional, desarrollo social y sostenibilidad ambiental.

Cuadro N°1.1:

El Neoliberalismo vs el Neo-estructuralismo: Divergencias teóricas y de recomendaciones de políticas

Diferencias	Neoliberalismo	Neo-estructuralismo
Rasgos teóricos	Busca eficiencia microeconómica (sin considerar suficientemente los efectos macroeconómicos sobre el empleo, la distribución y la inversión productiva).	Prevalece la búsqueda de eficiencia macroeconómica.
	Considera un solo desequilibrio a la vez (resultado de políticas públicas erróneas).	Existencia de desequilibrios múltiples (varios de ellos de origen estructural).
	Utiliza solo un instrumento de política por cada problema que se procura analizar.	Considera la aplicación simultánea de un conjunto de políticas a un grupo de problemas.
	Da respuestas iguales a los mismos problemas, con prescindencia del contexto histórico, político y económico en que se localiza el análisis.	Respuestas variables, según los momentos históricos y la institucionalidad vigente.
	La liberalización económica garantiza la desconcentración del poder político. La libertad económica amplia se postula como un requisito previo para la libertad política plena.	La regulación económica selectiva y la mejora de la distribución del poder se retroalimentan. Excesiva libertad económica favorece la concentración en grupos minoritarios.
	Internacionalismo económico y una tendencia a la obsolescencia del Estado-nación.	Se concentra en la maximización deliberada, y no espontánea, del bienestar social nacional.
	Gobierno pasivo y políticas económicas neutrales.	Gobierno activo y políticas selectivas.
Recomendaciones de política	Producción libre de inferencias públicas.	Intervención selectiva en el sistema productivo para generar mayor equidad.
	Estado no productor.	Pluralismo en las formas de propiedad y gestión.
	Atomización de los agentes (desestimulo a los sindicatos y asociaciones profesionales)	Desarrollo de organismos intermedios.
	Sistema tributario neutro.	Sistema tributario progresivo, redistribuidor de gastos y reasignador de recursos productivos.
	Sistema tributario libre, orientador espontáneo de la estructuración de la oferta y demanda de bienes y servicios.	Sistema financiero regulado, al servicio del desarrollo productivo.
	Libre comercio: a) Apertura indiscriminada y unilateral a todo el mundo. b) Arancel nominal uniforme y bajo, lo más cercano a cero posible. c) Fomento de las exportaciones mediante el tipo de cambio y la liberalización de las importaciones.	Inserción selectiva: a) Graduación condicionada al funcionamiento de la economía internacional. b) Arancel efectivo diferenciado. c) Subsidios diferenciados compensadores.
	Tipo de cambio único, tasa libre o fija.	Tipo de cambio real regulado; único o dual, según diferencias entre el comportamiento del intercambio de bienes y el de servicios, y de los movimientos de capitales.
	Movimientos de capitales libres y su asignación queda librada al mercado.	Movimientos de capital regulados para evitar impactos macroeconómicos desequilibradores.
Ventajas comparativas son definidas y fácilmente identificables en un mercado libre.	Ventajas comparativas difusas.	

Fuente: Elaboración propia en base a Ricardo French-Davis, Esbozo de un planteamiento neo-estructuralista, Revista de la CEPAL N°34, 1988.

1.1.3. La Transformación Productiva con Equidad

La TPE fue la propuesta que la CEPAL ofreció a la región para los años noventa; la mayor parte de la producción de su contenido estuvo en manos de Fernando Fajnzylber (1989) del que se pueden destacar dos publicaciones: “Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina” (1989), y “Transformación Productiva con Equidad: La tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa” (CEPAL, 1996). Reflejando en dichas publicaciones los planteamientos básicos de esta nueva visión.

El núcleo de la propuesta reconoce la necesidad de una transformación en la estructura productiva que se refleje en una mejor inserción internacional y en avances en la equidad, resguardando los equilibrios macroeconómicos. Se postula que ello es posible, en tanto se apoye un incremento en la competitividad vía la incorporación de progreso técnico a las actividades productivas. Dicha incorporación resulta en incrementos de productividad y su logro requiere esfuerzos decididos de formación de recursos humanos a todos los niveles (Massad, 1992).

El motor del desarrollo se encuentra evidentemente en la capacidad de competir internacionalmente. En esta nueva visión se habla de una mayor apertura comercial impulsada en forma gradual y selectiva. A la vez, reforzada por un tipo de cambio real elevado y estable con orientaciones enfocadas a lograr una competitividad basada en el fortalecimiento de la capacidad productiva y de la innovación; con un alza simultánea del nivel de vida de la población.

En este sentido, se distinguen dos tipos de competitividad: la lograda en base a la aplicación constante y creciente de nuevas tecnologías, la calificación del capital humano y la equidad (competitividad auténtica); y aquella obtenida en base a ventajas cambiarias, salariales y de recursos naturales (competitividad espuria).

Según la noción de competitividad auténtica, a nivel de la economía en su conjunto, ésta puede considerarse competitiva si tiene la capacidad de incrementar (o al menos sostener) su participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea del nivel de vida de la población. Mientras que la noción de competitividad auténtica, aplicada a un bien o servicio, se considerará competitivo cuando consiga al menos sostener los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y calidad del producto o servicio ofrecido (CEPAL, 1996).

La primera noción implica a la segunda, por lo menos en el mediano plazo. Ya que solo es posible aumentar la participación en el mercado internacional en un contexto de salarios reales crecientes, y siempre que el bien determinado sea producido con una calidad similar al patrón internacional.

El logro o sostenimiento de la competitividad supone la incorporación de progreso técnico. Entendido éste como la capacidad de imitar, adaptar y desarrollar procesos de producción, bienes y servicios antes inexistentes en una economía; en otras palabras, supone el tránsito hacia nuevas funciones de producción (CEPAL, 1996). Mientras que la competitividad de largo plazo de una economía depende de su capacidad para identificar, imitar y adaptar nuevas funciones de producción.

El progreso técnico y la competitividad desempeñan un papel protagónico, incidiendo directamente en el comportamiento de los agentes empresariales, la estructura sectorial y la vinculación entre los mercados internos y externos. La interacción entre estas tres dimensiones configura el patrón productivo y, por consiguiente, la transformación productiva.

Bajo el mismo sentido, la competitividad auténtica tiene como principal elemento de sostenibilidad al progreso técnico y no resulta solamente del desempeño individual de una empresa sino también de la interacción con el resto del aparato productivo. Por lo tanto, constituye un proceso de carácter sistémico en el cual los factores centrales para fortalecerla son: la generación de conocimiento y su aplicación a la esfera productiva, la diversificación de la estructura productiva y la prestación eficiente de servicios de infraestructura (CEPAL, 1996).

Massad (1992) deja claro este punto; él afirma que cuando una empresa de un país compite en el mercado mundial no lo hace con solo una empresa de otro país aisladamente, sino con todo el sistema del otro país. Esta empresa competirá en el mercado internacional con todo el entorno que le rodea.

Es por eso que esta visión enfatiza el carácter sistémico de la competitividad respaldada con la incorporación del progreso técnico y la elevación de la productividad. En el mercado internacional compiten economías donde la empresa constituye un elemento que, siendo crucial, está integrada a una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, energética y de transportes, las relaciones entre empleados y empleadores, el aparato institucional público y privado y el sistema financiero.

Es decir, está integrada a todo un sistema socioeconómico. Desde esta perspectiva, impulsar la transformación productiva requiere esfuerzos conjuntos (públicos y privados), decididos, persistentes y sobre todo integrales (Fajnzylber, 1990).

Donde una sostenida y creciente competitividad internacional exige la introducción permanente de adelantos tecnológicos y una población capaz de absorberlos y adaptarlos. Esto, a su vez, exige una población capacitada a través del sistema educacional y de entrenamiento, por lo que éste tiene no solo una dimensión cultural, sino que también está estrechamente vinculado a lo económico (Massad, 1992).

Entonces, a primera instancia la TPE puede entenderse como: aquella que permite elevar la productividad de la mano de obra, sustentar la competitividad internacional "auténtica" apoyada en la incorporación de progreso técnico, que fortalezca y amplíe la base empresarial, eleve masivamente el nivel de cualificación de la mano de obra y logre el establecimiento de relaciones de cooperación constructiva entre el gobierno, sector empresarial y laboral basados en acuerdos estratégicos que den permanencia a las políticas económicas (CEPAL, 1996).

Esta propuesta tendiente a transformar las estructuras productivas en un contexto de mayor equidad social dependerá de un conjunto mínimo de condiciones iniciales relativas al funcionamiento de la economía mundial. Dentro de las condicionantes tenemos: el entorno internacional, equilibrio macroeconómico, financiamiento al desarrollo y el apoyo de los agentes sociales (ver Figura N°1.1). En éstas, se entremezclan condiciones del entorno externo con otras de origen interno y se refuerzan entre sí.

Figura N°1.1:

Principales condiciones para una Transformación Productiva con Equidad



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa, 1996.

A continuación, se describen cada una de las condiciones y su relación con la TPE.

a. El entorno internacional

El entorno externo influye decisivamente en el desempeño de las economías y es un factor condicionante para la TPE ya que determina, hasta cierto punto, el grado de éxito de las economías a la hora de incursionar en los mercados internacionales.

La CEPAL (1996) planteó cómo los países latinoamericanos adoptaron una posición menos dinámica en cuanto a comercio internacional se refiere. Esto a razón de que se especializaron en la producción de bienes primarios, los cuales poseen menor dinamismo al compararlos con las manufacturas basadas en recursos naturales.

Estos a su vez vienen anteceditas por las manufacturas tradicionales no basadas en recursos naturales, y así correspondiendo el mayor dinamismo dentro de la estructura de las exportaciones a las manufacturas nuevas que hacen uso intensivo de la investigación y desarrollo. Esto a diferencia de los países del sudeste asiático que abandonaron su posición periférica en la especialización productiva mundial y se convirtieron en fuertes exportadores de manufacturas con alto contenido tecnológico.

Para Fajnzylber (1990), factores como la consolidación y la expansión de las nuevas tecnologías son los que contribuyen a que se dé la transformación de la economía mundial; repercutiendo sobre la reorientación de modalidades de producción y comercialización a nivel internacional.

Por lo tanto, el desafío que enfrentan los países latinoamericanos está en apropiarse de las nuevas oleadas de progreso técnico; las cuales no solo se traducen en la aparición de nuevos productos, sino también en la reestructuración productiva de productos tradicionales a través de nuevos procesos que modifican la intensidad relativa de uso de diferentes factores o las calidades requeridas de los mismos.

Para este enfoque, las tendencias del comercio hacia productos de alta tecnología y la reestructuración productiva internacional constituían un marco de referencia en donde se debían encuadrar los esfuerzos de transformación y modernización productiva, más allá de las ventajas que podrían conseguirse tras una liberalización comercial.

Los productos que encabezan el comercio internacional y el progreso técnico se van modificando y, por consiguiente, la capacidad de los países para ingresar sobre bases sólidas a los mercados internacionales depende en alto grado de capacidad de cada uno para adoptar las tendencias tecnológicas internacionales. Esto exige la absorción de progreso técnico e innovación de modo de mantenerse dentro de los mercados internacionales por la única vía que no se agota: la agregación de valor intelectual a los bienes y servicios exportados.

En cuanto al acceso a la tecnología que permitiese la inserción a mercados más dinámicos, la Inversión Extranjera Directa (IED) en sectores portadores del cambio técnico se vuelve clave y en especial enfocada en aquellos sectores generadores de exportaciones, creando posibilidades de nuevas formas de asociación entre capitales nacionales y externos.

La IED o cualquier tipo de inversión debe favorecer el aporte efectivo de capital, tecnología y capacidades de dirección a las economías receptoras, y de esta forma facilitar el acceso a mercados externos, puesto que las inversiones extranjeras pueden cumplir un papel más dinámico en el favorecimiento de la innovación tecnológica, si corresponden primordialmente a nuevas inversiones.

b. Los equilibrios macroeconómicos

Para la CEPAL (1996), una lección central que emerge de la experiencia de la década de 1980 para los países latinoamericanos y que anteriormente fue descrita, es que: para crecer en forma sólida y sostenida, es indispensable mantener los equilibrios macroeconómicos. Esto los convierte en una condición necesaria para la transformación productiva con equidad, ya que permiten un pleno uso de la capacidad instalada, el aumento de la inversión y el despliegue de las exportaciones; recalando a las inversiones y exportaciones como factores clave junto con el aprovechamiento del margen de expansión de los productos.

Para aprovechar dicho margen de expansión de los productos, la CEPAL sugiere conveniente que el diseño de las políticas económicas, el cual tiene como eje principal la recuperación y crecimiento; tengan en cuenta tres hechos centrales:

- La promoción de un sólido desarrollo exportador.
- El logro y preservación de una sólida situación fiscal.
- Márgenes de capacidad instalada ociosa y tasas de subutilización de la fuerza de trabajo con bajos niveles.

El primero de estos hechos implica un esfuerzo interno de gran envergadura en favor de las exportaciones. El segundo tiene que ver directamente con los desequilibrios fiscales; ya que un desequilibrio fiscal elevado y persistente, financiado por la vía de la inflación, imposibilita el crecimiento tanto por los desbordes inflacionarios como por los efectos negativos sobre la demanda de inversión. Mientras que el tercero de los hechos se refiere a que la correcta aplicación de un conjunto de políticas que conduzcan a las economías a sus producciones de plena capacidad podría redundar en mayores niveles de producto por habitante, inversión, ahorro y consumo, así como en mejores salarios.

Los otros factores clave son las inversiones y las exportaciones. Esto a razón de que la reanudación del crecimiento exige un razonable equilibrio de las finanzas públicas y el despliegue de un ciclo de expansión encabezado por las exportaciones y la inversión, con un incremento controlado del consumo y las importaciones.

Puesto que la relación entre la inversión y crecimiento, y entre crecimiento y transformación productiva significa no solo invertir, sino invertir bien, en el sentido de mejorar la asignación eficiente de los recursos en actividades de elevada rentabilidad social. Los recursos adicionales que se obtengan se requieren precisamente para lograr una estructura productiva caracterizada por su mayor competitividad (CEPAL, 1996).

c. Financiamiento del desarrollo

El desafío de la transformación productiva requiere una elevación de la tasa de inversión. Lo cual, a su vez, supone un alza de las fuentes de financiamiento, lo que se traduce como un incremento importante del ahorro. Las principales fuentes de financiamiento potencial para este desafío son: financiamiento externo, ahorro del sector público y ahorro privado.

Fajnzylber (1990) plantea que la falta de financiamiento externo adecuado constituye un obstáculo importante al crecimiento y la inversión. En donde una caída del ahorro externo se vuelve una lesión directa a las fuentes de financiamiento de la inversión y entorpece la capacidad de generación del ahorro interno.

Ejemplo de ello es un desborde inflacionario en donde a pesar de un despliegue importante de las exportaciones el peso de la deuda externa será mayor, aunque la economía de un determinado país se mantenga a flote. Este país probablemente no logre contar con las suficientes divisas para viabilizar un proceso sostenido de recuperación de la producción y una elevación de la inversión, aunque se logre dominar la inflación.

Romper el efecto negativo de la estrechez de divisas en la formación del ahorro interno es una condición necesaria pero no suficiente para elevar la producción y la inversión según el autor. Por lo tanto, se requiere de un despliegue intenso de la capacidad exportadora regional y un marco de política económica que evite que eventuales aumentos en el ahorro externo sustituyan las fuentes de ahorro interno (CEPAL, 1996).

Es indispensable que los países orienten políticas macroeconómicas que eviten que el ahorro externo sustituya al ahorro interno para lograr que una reducción en la carga de la deuda externa posibilite una recuperación en la inversión.

El financiamiento a la transformación productiva requiere indispensablemente de una reacomodación de la política fiscal a fin de elevar el ahorro público. Asimismo, si ésta se pudiera orientar en la disminución del déficit primario, permitiéndose poder operar en una especie de círculo virtuoso otorgándole prioridad a la asignación del gasto público en un enfoque de mediano plazo encaminado a enfatizar dos elementos centrales: complementar el esfuerzo privado en materia de reinserción internacional y minimizar el costo social del ajuste; evitando contraer la inversión pública y otorgando prioridad para la misma en aquellos sectores altamente

complementarios con el esfuerzo privado de reconversión productiva (infraestructura, capital humano, investigación y desarrollo).

En cuanto al ahorro privado, éste está constituido por: el ahorro de las personas y el ahorro de las empresas. El ahorro voluntario de las personas está vinculado con los aumentos de los ingresos (más que con cualesquiera otras variables económicas), por lo tanto, acrecentar el ahorro de las personas fortalecería aún más el propio proceso de crecimiento económico.

El ahorro de las empresas es una fuente de mayor importancia cuantitativa que el ahorro de las personas. Las oportunidades de inversión lucrativa son el estímulo más importante para el ahorro de las empresas.

d. El Apoyo de los Agentes Sociales a la Transformación Productiva con Equidad

La realización de la transformación productiva también entraña ciertos requisitos sociopolíticos, entre los cuales destaca el apoyo de los distintos agentes sociales, especialmente en términos de una motivación favorable de estos para aceptar los sacrificios y las responsabilidades que la transformación productiva trae aparejados (CEPAL, 1996).

La transformación productiva no es una receta única de aplicación generalizada, sino un conjunto de orientaciones que debe adaptarse a los contextos nacionales en que se aplique. Asimismo, la demanda de los grupos sociales varía dependiendo de la situación de los agentes sociales, la cual difiere de un agente a otro.

No todos los agentes sociales apoyan la propuesta de transformación. El problema consiste en ir logrando acuerdos mediante la negociación, para lo cual, es decisivo contar con un sistema institucional que lo permita. La existencia de un sistema democrático estable en donde existan partidos políticos con amplio apoyo, que sepan expresar los intereses de las clases o grupos de la sociedad de manera coherente y realista.

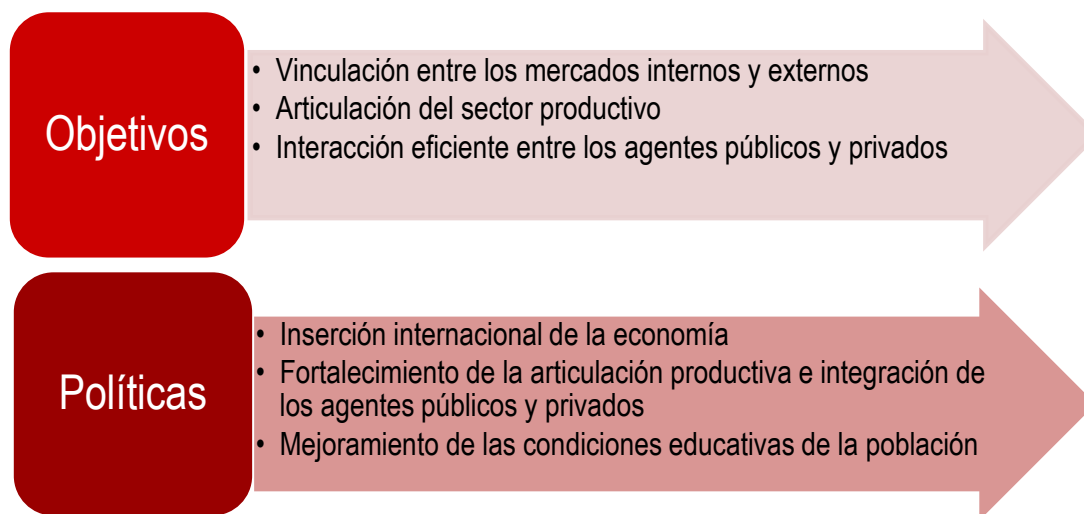
La transformación productiva implica la interacción de los agentes públicos y sociales a un proceso de decisiones y realizaciones. Quizás sea tarea de los gobiernos formular una propuesta inicial de transformación a la sociedad; pero el proceso democrático implica una interacción entre los agentes públicos y sociales mediante acuerdos y negociaciones.

Estas condicionantes iniciales previamente descritas influyen decisivamente en el logro de la transformación productiva con equidad social. La cual a su vez persigue tres objetivos básicos descritos a continuación.

Objetivos de la TPE:

Figura N°1.2

Objetivos y Orientaciones de Políticas de la TPE



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, Transformación Productiva con Equidad: La Tarea Prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa, 1996.

i) **Vinculación entre los mercados internos y externos**

En la vinculación entre el sistema productivo y los mercados internacionales, el proceso de apertura comercial debe llevarse a cabo en un contexto de mantención de los equilibrios macroeconómicos. En el cual, la liberalización comercial fuese compatible con grados diversos de intervención estatal en apoyo a la transformación productiva orientada por los criterios de competitividad auténtica y equidad. Respaldada por la incorporación de progreso técnico y elevación de la productividad.

ii) **Articulación del sector productivo**

Mediante esta articulación se procura favorecer la difusión del progreso técnico no solo en el sector industrial, sino también en las actividades basadas en los recursos naturales y en los servicios, como mecanismo esencial para viabilizar la competitividad auténtica.

Esta visión considera a la industria como eje de la transformación productiva principalmente por ser portadora de la incorporación y difusión del progreso técnico; pero también porque en las nuevas circunstancias debe superar el estrecho marco sectorial y enlazarse con las explotaciones primarias y el área de servicios a manera de integrar el sistema productivo y propender a la homogeneización progresiva de los niveles de

productividad. La superación del encapsulamiento sectorial es la clave de la transformación productiva y de la nueva fase de la industrialización (CEPAL, 1990).

Ya que, cuanto mayor sea la generación del conocimiento y los encadenamientos con el resto de la estructura productiva, mayor será el impacto de la innovación en la productividad y el crecimiento (Ocampo y Porta, 2006). Asimismo, la calidad de la educación constituye otro ejemplo que tiene incidencia significativa en la dinamización de la producción ya que como se hizo mención anteriormente, la competitividad depende del valor intelectual agregado a los bienes que son objeto del comercio internacional.

iii) Interacción eficiente entre los agentes públicos y privados

La transformación productiva propuesta en el decenio de 1990 requiere bases de acción del sector público que combine la gestión macroeconómica con las orientaciones estratégicas de mediano y largo plazo para las políticas sectoriales efectivamente selectivas. Estas bases de acción requieren de una concertación estratégica entre los distintos protagonistas (empresarios, sindicatos, técnicos del sector, etc.) y la responsabilidad pública central en la supervisión de los resultados de la acción del mercado.

La transformación productiva es un proceso integral y sistémico en el que intervienen múltiples factores que exigen esfuerzos conjuntos de todos los agentes económicos. El avance de este proceso depende de un conjunto de sinergias entre los agentes a medida que estos buscan incrementar la competitividad y el progreso técnico con el objetivo de posicionarse sólida y favorablemente en los mercados internacionales. La transformación productiva está conducida a la elevación del nivel de vida de la población.

La capacidad de crear, aprender y adaptar conocimientos a la esfera productiva tiene un papel estratégico en los patrones productivos y tecnológicos actuales. El nivel de calificación de la población y su capacidad para participar en el proceso permanente de innovación tecnológica, determinan a medida que los países se integran a los mercados internacionales y la solidez de su posición.

En cuanto a la evolución de la productividad: ésta se ve influida de modo decisivo con la absorción de progreso técnico, por el carácter de las relaciones al interior de la empresa y de las ramas industriales. Al permitir incorporar nuevas generaciones de equipos y productos, el crecimiento económico contribuye a elevar la productividad y la competitividad internacional.

Sin embargo, este proceso exige a los países desplegar esfuerzos para dotar no solo a sus sectores modernos de mayor capacidad productiva, sino también para elevar los niveles de productividad y de ingresos a los sectores más rezagados. Dado que este proceso de crecimiento y equidad requiere una mayor homogeneidad

estructural. Adicionalmente se debe ir en línea con la conservación del medio ambiente físico, incorporando plenamente al proceso industrial y de desarrollo, la dimensión ambiental y geográfico-espacial.

Orientaciones del diseño de políticas de la TPE

La transformación productiva no podría ser simplemente la resultante de crear un clima macroeconómico apropiado y estable, o de aplicar una política de "precios correctos" como asegura la CEPAL (1996), por lo que, se hace necesario combinar el manejo macroeconómico con políticas sectoriales e institucionales, así como integrar políticas de corto y de largo plazo.

El imperativo de la equidad exige que la transformación productiva esté acompañada por medidas redistributivas, pues como lo explica Fajnzylber (1990), por intenso que resulte el esfuerzo de la transformación, seguramente transcurrirá un período prolongado antes de que pueda superarse la heterogeneidad estructural mediante la incorporación del conjunto de sectores marginados a las actividades de creciente productividad. Por lo que es necesario pensar en medidas redistributivas complementarias, como de servicios técnicos, financieros y de comercialización.

En el caso de las políticas de apertura e inserción en la economía internacional, se destaca el control de las corrientes de capital extranjero de corto plazo, y la regulación estricta de las finanzas, la aceleración del crecimiento para lograr cambios significativos en materia de transformación productiva, aumento de la productividad y equidad, y la orientación hacia el regionalismo abierto.

En cuanto a la política tecnológica se propone completar y adecuar la infraestructura tecnológica en las actividades prioritarias más retrasadas; promover una mayor propensión a incorporar progreso técnico e innovar en las empresas mismas, incentivando una adecuada valorización de la tecnología como variable estratégica y fuente de beneficios, otorgando incentivos gubernamentales a empresas existentes para emprender actividades innovadoras, y dando apoyo a la creación de nuevas empresas de alto nivel tecnológico.

Importancia de la industria en la TPE

La industria continúa siendo el principal motor de cambio en esta nueva visión, al ser el sector de mayor potencial en cuanto a contenido y difusión del progreso técnico, pero a la vez se hace hincapié en la articulación de la industria con los demás sectores para favorecer posibles encadenamientos productivos y alianzas estratégicas. Por lo que la industria sigue siendo el actor principal, pero a diferencia de la corriente estructuralista original, la coordinación con otros sectores se vuelve primordial ya que experiencia pasada demostró que la industria por sí sola no puede existir.

Es por eso que uno de los ejes de la transformación productiva con equidad es la industrialización, como ya se mencionó por ser la portadora de la incorporación y difusión del progreso técnico con la diferencia que la integración del sistema productivo solo se logra con la superación del encapsulamiento sectorial enlazándose por ejemplo con las explotaciones primarias y el área de servicios, homogeneizando progresivamente de los niveles de productividad.

1.1.4. Definiciones alternativas de Transformación Productiva

La Transformación Productiva no solo ha sido estudiada y conceptualizada por la CEPAL, sino que también existen otros autores que se han tomado la tarea de definirla; incluyendo diferentes elementos y enfoques que han dado como resultado distintas conceptualizaciones del mismo fenómeno. A continuación, se presentan un compilado de las conceptualizaciones más relevantes:

Para Maldonado y Sánchez, en el concepto de Transformación Productiva existe una relación entre crecimiento económico, desempeño de la industria y comercio internacional. Amparados en esta relación sustentan que la Transformación Productiva se basa en dos supuestos, el primero de ellos es que existe una ganancia importante para los países que se suman al comercio internacional, y el segundo que la producción de bienes y servicios con alto valor agregado promueve el crecimiento económico de las naciones. Por lo tanto, la definición que le otorgan a la transformación productiva se refiere a un proceso mediante el cual un país modifica su composición sectorial hacia bienes y servicios de mayor valor agregado con el objetivo de impulsar el crecimiento económico.

Además, plantean que hay diferencias en los puntos de vista sobre los factores que definen un proceso de transformación productiva, pero que, siempre se coincide en el punto en que una canasta de exportación diversificada, con productos de alto valor agregado, reduce la volatilidad de la balanza comercial, generando un efecto positivo sobre la actividad económica.

Maldonado y Sánchez (2012) también sostienen que existe consenso sobre los componentes de la transformación. Entre los cuales la economía alcanza un grado creciente de diversificación de la canasta exportadora, y la mano de obra aumenta su participación en actividades industriales, teniendo una productividad más alta. Al respecto, Ocampo (2005) sostiene una postura similar en la que la inversión y la diversificación productiva, sumados a un contexto comercial favorable, aumentan la productividad, soportando la expansión sostenida de la economía.

Para J. Acosta (2006), la Transformación Productiva es la capacidad de las sociedades para crear, innovar, agregar valor y diversificar la economía. También hace la aclaración de que este concepto no implica dejar de producir aquello que los países han venido haciendo, sino estimular la capacidad de diversificar y agregarle

valor a lo existente y, sobre todo, identificar e impulsar nuevas áreas estratégicas que mejoren áreas productivas vigentes y liberen condiciones para desarrollar y producir nuevos bienes y servicios. Además, se enfatiza que para lograr una verdadera transformación se debe mejorar la competitividad a través de la incorporación de conocimiento e innovación a la producción para así aumentar la productividad.

En línea con Fajnzylber, Acosta (2006) señala que una Transformación Productiva incorpora una transformación de carácter social que implica la potenciación de las sociedades y el logro de bienestar para todos sus ciudadanos y que solo es posible aplicando la equidad.

Mientras que, la Corporación Andina de Fomento (CAF) en su publicación “Caminos a la transformación productiva en América Latina” (2006) define dicho concepto como un aumento de la diversificación de la oferta exportadora con ganancias de productividad. Puesto que las mejoras continuas en la productividad refuerzan el proceso de diversificación de la oferta exportadora generándose así un círculo virtuoso entre la diversificación y la productividad.

Además, sostienen que, para ello, los países disponen de un menú de políticas que son complementarias y que se retroalimentan entre sí, y cuya combinación adecuada depende de las características específicas del sector y del país donde se apliquen; centrándose en la atención al diseño de las instituciones y regulaciones para minimizar las fallas del gobierno, y que promuevan aumentos en las capacidades locales tanto en áreas de innovación como educación.

Todo el entramado teórico en que se desenvuelve la transformación productiva conlleva para que en la presente investigación se retomen tres variables como puntos centrales, para determinar el estado de la industria manufacturera salvadoreña en el proceso de transformación productiva. Productividad, Diversificación y Competitividad que son las tres variables principales que engloban la mayor parte de los aspectos que se involucran dentro de este proceso.

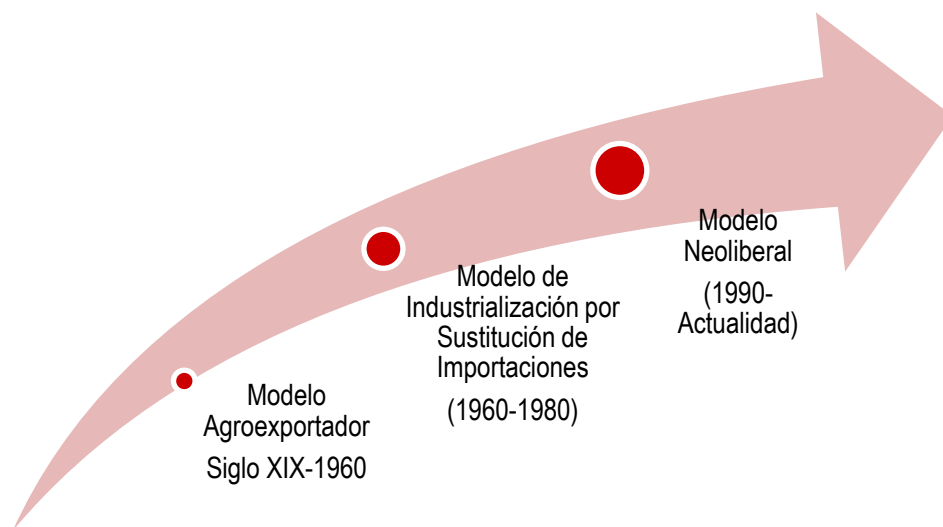
Teóricamente el fomento de estas variables se considera clave en la consecución de la TPE y por eso es que, centrar el estudio de cada una de ellas, permitirá implícitamente conocer los resultados de otras variables igual de importantes, como lo son el progreso técnico, la innovación y el valor agregado.

1.2. Marco Histórico

En este apartado se desarrolla la evolución histórica-económica salvadoreña a partir de la república agraria (1850) hasta la década de 1990. Esto con la finalidad de describir las diferentes etapas históricas y modelos económicos implementados en el país a lo largo de los años, resaltando la evolución y el papel de la industria manufacturera en la economía nacional.

Figura N°1.3

Modelos económicos implementados en El Salvador



Fuente: Elaboración propia en base a varios textos.

1.2.1. Modelo Agroexportador (Siglo XIX-1960)

El modelo agroexportador o modelo primario exportador surge durante la segunda mitad del siglo XIX en Argentina y fue extendido por toda América Latina durante el mismo periodo. A grandes rasgos se sustenta en la consolidación de un sistema económico basado tanto en la producción de materias primas agrícolas como en la exportación de éstas a otros países.

Es decir que propone el aprovechamiento de las ventajas comparativas que presentaba la región en la cual los países periféricos exportaban bienes primarios e importaban bienes manufacturados producidos en los países del centro, definiendo la forma de inserción de América Latina en la economía internacional, en línea con el planteamiento de la división internacional del trabajo y las ventajas ricardianas.

En particular desde el surgimiento de El Salvador como república, y durante su época precolombina, su economía estuvo sustentada primordialmente en la producción agrícola de subsistencia de cultivos tales como

el cacao y el bálsamo, que hasta los años de 1800 fueron sustituidos por monocultivos como el añil. Se estima que para 1807 se producían 486,990 libras del tinte que representaba el 77.71% de las exportaciones centroamericanas (Browning, 1998).

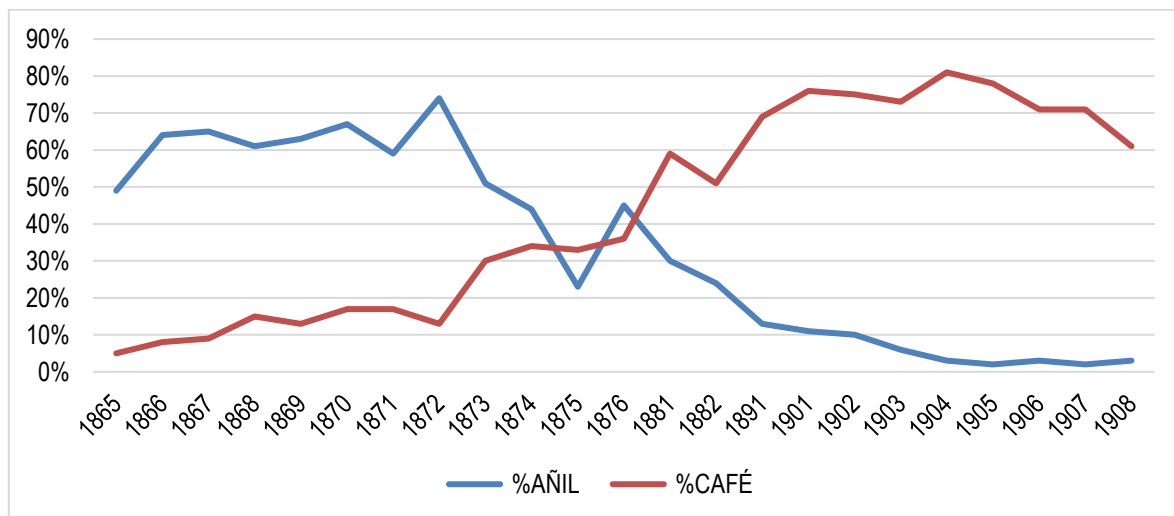
Al respecto y en las vísperas de la independencia salvadoreña, se configuró una reorientación del comercio internacional, desarrollando nuevas actividades productivas pasando de una economía de subsistencia a una economía con rápido crecimiento de las actividades basadas en monocultivos como el añil; posteriormente café y otros productos agrícolas altamente demandados y vendidos a buen precio internacionalmente (Alfaro y Manzur, 2006).

La producción de añil en países como El Salvador tuvo una estrecha relación con la Revolución Industrial iniciada en Inglaterra. El creciente desarrollo de la industria textil inglesa demandaba la producción de colorantes, y el añil era un colorante natural por excelencia. Para las décadas de 1860 y 1870, el cultivo del añil tenía un gran peso en las exportaciones totales, representando arriba del 60%.

Pero para la década de 1880 su participación se fue desplomando paulatinamente debido a la creciente competencia de los productos asiáticos y el descubrimiento de colorantes sintéticos (ver Gráfico N°1.1.), así como el inicio de la Guerra Civil Norteamericana. Todos estos aspectos generaron condiciones para una crisis en la producción añilera; situación que afectó gravemente la economía salvadoreña.

Gráfico N°1.1:

Participación del añil y el café en las exportaciones totales de El Salvador, 1865-1908



Fuente: Tomado de Pérez y Rodríguez; "Heterogeneidad estructural y competitividad en la industria manufacturera salvadoreña, periodo 1990-2011"; 2014, p. 189.

Estos acontecimientos propiciaron una excelente oportunidad para que el café comenzara a desplazar gradualmente la producción nacional de añil y se comenzara a posicionar como principal producto de exportación, superando las exportaciones de añil que para el año de 1905 eran de 2% mientras que las de café alcanzaban un 78% del total de exportaciones.

El cultivo del añil dejó una herencia apreciable para la acumulación primitiva de capital. Sin embargo, el mercado fue bastante inestable, principalmente porque su demanda potencial estaba en el mercado extranjero. Este factor condicionante deformó la orientación del desarrollo económico que debía seguir y convirtió a la economía nacional en una cada vez más dependiente de las economías externas (Luna, 1986).

Para los historiadores es evidente que los países de Centroamérica solo pudieron ampliar su producción de café porque los habitantes de los países industrializados de Europa y Norteamérica empezaron a consumirlo en mayores cantidades; convirtiendo el grano, en el siglo XIX, en un producto de consumo popular. La alta demanda del café significaba, asimismo, que el precio que se pagaba por el grano en los principales mercados de Norteamérica y Europa llegara a ser tan elevado que muchos países decidieron integrarse al mercado mundial del café.

Es a finales del siglo XIX que El Salvador implementa completamente el cultivo del café en reemplazo al cultivo del añil como principal producto de exportación y para ese entonces el sector agrícola era considerado motor del desarrollo económico del país.

En el crecimiento de la producción cafetalera de El Salvador influyeron tanto factores técnicos y económicos, como factores de índole política. Estos aunados al auge cafetalero en otros países de la región como Costa Rica, que comenzó a exportar café mucho antes de que El Salvador lo hiciera, también fueron factores importantes para incentivar a los agricultores, comerciantes, artesanos y profesionales urbanos para que invirtieran en la producción cafetalera.

Es hasta la década de 1870 que los distintos gobiernos promueven la producción cafetalera de la mano de políticas económicas liberales, dando origen al periodo conocido como la República Agraria o Cafetalera (1870-1900). Promoviéndose desmedidamente la privatización de tierras para ser utilizadas en la producción de este grano; desplazando a los agricultores y campesinos que no participaban en la economía de exportación cafetalera por diversas razones.

Con la expansión de la agricultura de exportación el Estado buscó maneras de promover tanto el café como otros productos; a tal fin que el gobierno fue interviniendo el manejo de la tierra, especialmente al privatizar

grandes baldíos de propiedad nacional, vendiéndolos a bajo precio a agricultores y especuladores, y a menudo también a los ocupantes campesinos (MINED, 2009).

El café fue considerado un cultivo lucrativo para las finanzas del país y el Estado se vio en la necesidad de crear las condiciones necesarias que asegurasen el aumento de la participación, tanto en los mercados internacionales como en el mercado interno. Por esta razón se diseñaron políticas económicas de corte liberal. A continuación, se enlistan una serie de medidas y políticas impulsadas por el Estado en apoyo de la agricultura de exportación:

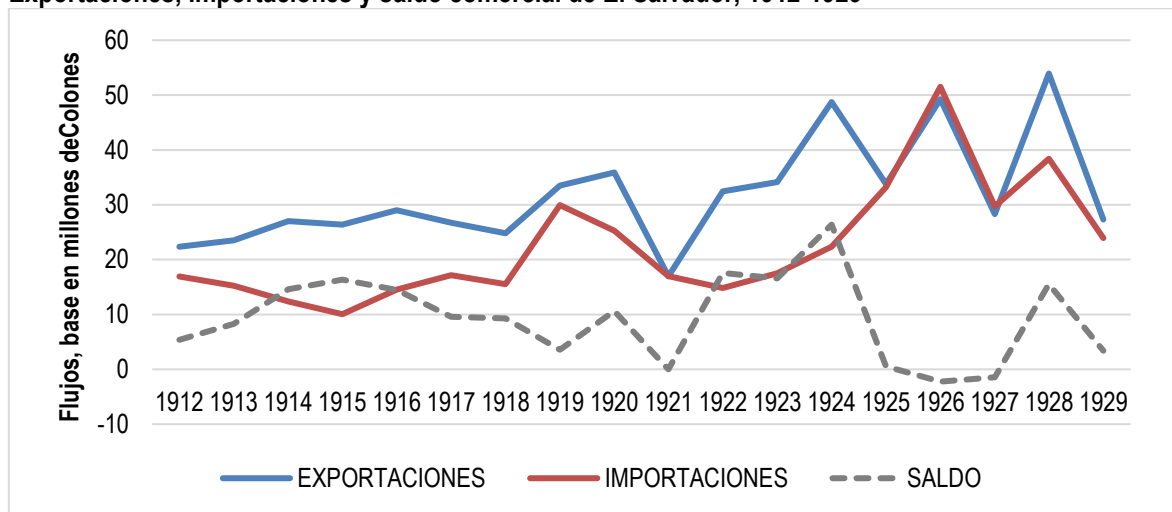
- Reducción de impuestos a las exportaciones para los productos nacionales de forma que no se tuviese que pagar un impuesto mayor por enviar sus productos fuera del país.
- Registros de propiedad y de transacciones económicas con el fin de que el Gobierno pudiese regularizar las compras y ventas de los productos agrícolas y a los comerciantes de todo el país.
- Entre las medidas para liberar la propiedad de la tierra, especialmente de la más fértil para el mercado de compra, estaban las de supervisar las deudas e hipotecas.
- En 1881 y 1882, el Estado decretó la abolición de las tierras ejidales y comunales, con el propósito de promover la propiedad individual y desarrollo nacional.
- También se conformó un nuevo Registro de la Propiedad, que sirvió para inscribir los nuevos títulos de tierras.
- Se reformaron las leyes agrarias para regular y supervisar el cumplimiento de los contratos entre particulares y la defensa de la propiedad privada de los agricultores. Con lo que se buscaba regular las relaciones entre los trabajadores y los terratenientes que los reclutaban para trabajar en sus fincas o haciendas.

Pero el Estado no solo buscaba aumentar la producción de café, su objetivo era desarrollar la economía agraria comercial del país en todos sus aspectos. Esto se concretó en algunos esfuerzos para promover la diversificación agrícola y el establecimiento o mejoramiento de otros productos de exportación.

Con la entrada del siglo XX el auge cafetalero propició grandes cambios en materia social trayendo consigo modernidad como el ferrocarril, nueva infraestructura nacional y la electrificación de las principales ciudades. A nivel agregado los saldos comerciales mostraban un claro superávit fruto del dinamismo impulsado por una economía primario-exportadora (ver Gráfico N°1.2.), al menos durante el primer cuarto de siglo.

Gráfico N°1.2:

Exportaciones, importaciones y saldo comercial de El Salvador, 1912-1929

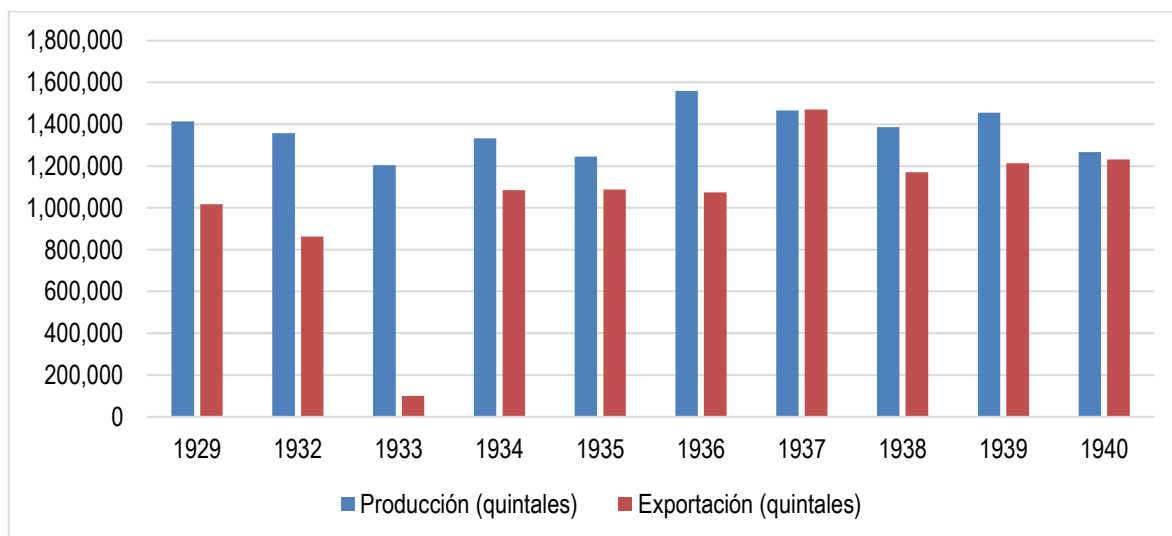


Fuente: Elaboración propia en base a Rafael Menjivar, Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador, 1980.

Pero no todos fueron avances, puesto que durante el año de 1929 el mercado internacional se vio fuertemente afectado por una contracción de la demanda y una baja en las exportaciones del café, que fue de aproximadamente de 1,017,021 quintales para ese año (ver Gráfico N°1.3).

Gráfico N°1.3:

Producción y exportación de Café de El Salvador, 1929-1940 (en quintales)



Fuente: Elaboración propia en base a MINED; Historia de El Salvador, Tomo II; 2009.

El comportamiento de la economía interna al estar ligado a la producción y distribución del café se vio fuertemente afectada por la disminución de los precios en el mercado internacional, a tal grado que la producción cafetalera no se logró colocar en el mercado ni a precios bajos, por varios años, llegando a su punto crítico en 1933. En ese año, de un total de producción de 1,204,434 quintales solo se exportaron 100,000 quintales. Para los siguientes años, se fue recuperando gradualmente la cuota de exportación de café, gracias a la recuperación de las grandes economías ante la crisis sufrida en los años treinta.

Si bien la apuesta por el café fue acertada, esto no dejaba de reflejar un signo de debilidad, pues toda la dinámica económica salvadoreña recaía en la producción de este grano. En este sentido, durante mucho tiempo el café no sirvió para potenciar adecuadamente otros productos o sectores de la economía nacional, que tenían gran potencial. Y fue posterior a la Segunda Guerra Mundial que El Salvador incorporó el algodón y la caña de azúcar a su oferta productiva, aprovechando de esta manera la nueva coyuntura favorable de precios para los productos primarios en el mercado internacional; diversificando la oferta exportadora más allá del café.

De representar sólo el 1.5% el valor de las exportaciones en 1945, el algodón pasó a constituir el 15% en 1960, diez veces más que en 1945 (Tabla N° 1.1). Convirtiéndose así, en el segundo producto de exportación después del café; esto debido a un repentino impulso de la naciente industria textil.

Tabla N°1.1:

Composición de las exportaciones de El Salvador, 1942-1960 (Promedios anuales en millones de colones corrientes)

Producto Exportado	1942-1945		1946-1950		1951-1955		1956-1960	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Café	43.6	81.9	100	86.1	206.9	87.5	214.6	71.8
Algodón	0.8	1.5	3.3	2.8	15.4	6.5	45.1	15.1
Otros	8.9	16.6	12.9	11.1	14.1	6.0	39.0	13.1
Total	53.3	100	116.2	100	236.4	100	298.7	100

Fuente: Tomado de Dada Hirezi, La economía de El Salvador y la Integración Centroamericana 1945-1960, 1978, p. 31.

Aunque con menor dinamismo que el algodón, la producción de caña de azúcar también experimentó un considerable ritmo de crecimiento a partir de la década de los cincuenta. Estimulada primero por las necesidades de la industria alimentaria local y luego, a partir de los años sesenta, por la transferencia a El Salvador de una porción de la cuota azucarera que Estados Unidos asignaba con anterioridad a Cuba (Acevedo, 2003).

A raíz de los aumentos de la producción y exportación de estos cultivos (café, algodón y azúcar), se profundiza la asimetría existente entre la agricultura de subsistencia y de exportación y se agudiza el proceso de concentración de la tierra.

A pesar de la elevada productividad lograda por la economía de agroexportación salvadoreña, que en los años cincuenta tenía los rendimientos más altos en el mundo (caficultura y producción algodonera), los salarios de los trabajadores empleados en tales cultivos no alcanzaban siquiera los estándares mínimos de los trabajadores agrícolas del Tercer Mundo. Según los cálculos de Acevedo (2003), en términos de contribución al crecimiento la Productividad Total de los Factores (PTF) para el periodo de 1950-1959 era de 1.5 mientras que el capital y el trabajo representaban 2.0 y 1.2 respectivamente.

A partir de 1954, la relación de precios se deterioró nuevamente para el país, causado por la sobreproducción cafetalera, lo que ponía en crisis el proceso de acumulación existente que permitía transferir recursos a otros sectores. A pesar de ello, es importante resaltar que, ya para la fecha, se había creado importante infraestructura y se había ampliado el mercado a través de la integración centroamericana, lo que representaban importantes aspectos de industrialización para la economía (Dada Hirezi, 1978).

Cabe destacar cómo la innovación y constante creación de nuevos productos, entre ellos los sintéticos, daban un vistazo de las transformaciones de los aparatos productivos en otros países, permitiéndoles cierto control del mercado internacional. Pero, para El Salvador significaba una advertencia de lo relevante que sería generar las condiciones para migrar a un aparato productivo más competitivo.

Los capitales acumulados en la economía de agroexportación proporcionaron buena parte del funcionamiento inicial para impulsar el modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones que el país se adoptó a partir de los cincuenta.

1.2.2. Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (1960-1980)

La industrialización surge como una alternativa objetiva resultante de la situación desfavorable en los mercados internacionales para los países latinoamericanos exportadores de productos primarios posterior a las dos guerras mundiales.

Fue la CEPAL que planteó esta alternativa con el objetivo de lograr que las economías latinoamericanas superasen la dependencia y el subdesarrollo, mediante el proceso industrializador. El propósito de este modelo era promover la industria nacional y las transacciones comerciales entre los países de la región. Esta estrategia contenía la sustitución de gran parte de las importaciones de bienes de consumo por artículos producidos

nacionalmente y la preservación e incremento de la producción de alimentos y materia prima a fin de obtener las divisas necesarias para la importación de bienes exigidos por la industrialización.

La ISI se implementó en El Salvador a finales de la década de los cuarenta como respuesta tanto al estancamiento que estaba presentando el modelo basado en la exportación de bienes primarios, así como también a los cambios en la dinámica a nivel internacional. El proceso industrializador se ponía de manifiesto como mecanismo óptimo para modernizar a la sociedad.

Este proceso estuvo financiado en gran medida por la acumulación que se dio con la producción y exportación de café y algodón; y contó con la energética intervención estatal a través de la creación de instituciones de fomento y apoyo a la industria naciente. Esta intervención le dio un giro al enfoque liberal que se tuvo durante la República Agraria.

El Estado salvadoreño, mediante la política fiscal canalizó recursos del sector agroexportador hacia el sector industrial a través de impuestos a la exportación de café. Así también, mediante el otorgamiento de incentivos fiscales, apoyó a la industria naciente e hizo un considerable esfuerzo de inversión en infraestructura para el funcionamiento del proceso de industrialización (sistemas de comunicación y transporte, desarrollo de los servicios públicos, abastecimiento de energía, etc.). Orientó a la política comercial en la protección de las actividades industriales y al ensanchamiento del mercado con el establecimiento de tratados comerciales bilaterales entre los países centroamericanos.

La industrialización fue promovida por medio de distintas leyes, entre las cuales se destacan las siguientes:

- Ley de Creación de la Dirección General de Comercio, Industria y Minería (1950);
- Leyes de Impuesto a la Renta y a la Vialidad (1951 y 1953), que estimulaban la constitución de sociedades por acciones y el ahorro interno;
- Ley de Fomento de la Industria de Transformación (1953);
- Ley de Industria Hotelera (1953);
- Ley de Fomento de Teatros y Cines (1954);
- Ley de creación del Instituto Salvadoreño de Fomento de la Producción (1955).

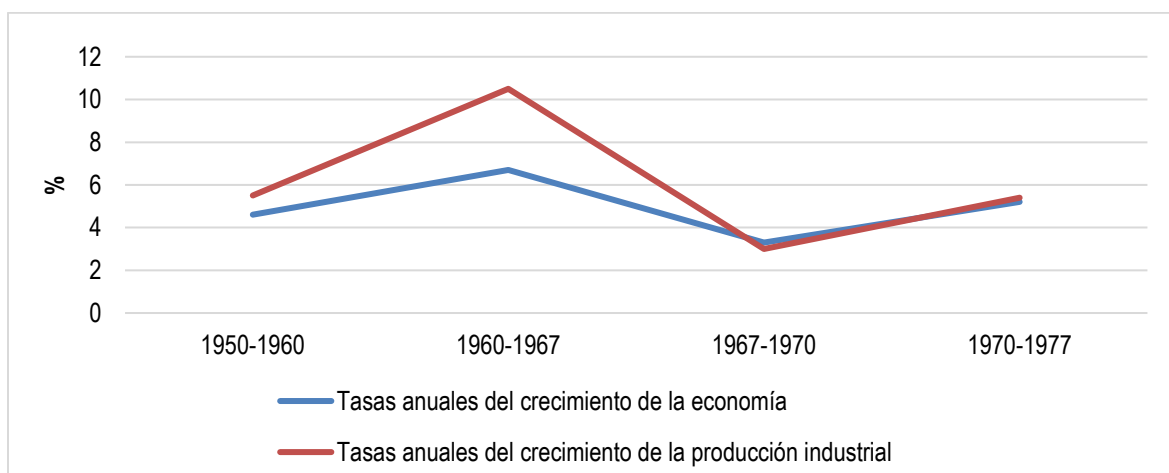
La respuesta a estos estímulos fue el surgimiento de industrias de textiles, cemento, calzado y productos químicos. Sin embargo, pese a los múltiples estímulos por parte del gobierno, la inversión privada no fluía en cantidades suficientes.

Por el contrario, los movimientos de capital hacia afuera del país comenzaron a incrementar. Esto unido a la estrechez del mercado interno y las dificultades tecnológicas de una industria poco desarrollada, fueron los obstáculos iniciales a los que se enfrentó el proceso de desarrollo industrial.

Una nueva perspectiva de inversión originada por la integración centroamericana disminuyó los efectos de la crisis. En 1960, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua firman el Tratado General de Integración Centroamericana. El cual permitió ensanchar a nivel regional el mercado potencial para la industria salvadoreña, mediante la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA). El MCCA garantizó a los productores industriales salvadoreños un mercado más amplio con características similares para sus productos.

Gráfico N°1.4:

Tasas de crecimiento de la economía de El Salvador, 1950-1977



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Educación, Historia de El Salvador Tomo II, 2009.

A partir de 1960, El Salvador experimentó el mayor crecimiento económico de toda su historia, debido en buena parte a la integración (Ver Gráfico N°1.4). Para mediados de la década de 1960, El Salvador dominaba más del 30% del total del comercio en Centroamérica y se había apoderado de una importante parte del mercado hondureño, opacando así a los sectores industriales del vecino país (MINEC, 2009).

Para la década de 1960 se estabilizaron los precios del café con la creación de la Organización Internacional del Café (OIC). El Salvador percibió más divisas por sus exportaciones del grano, que según datos históricos del COEX (Grupo Comercial Exportadora) el precio internacional del café era cotizado en US \$70.90 durante esos años. Los buenos precios de los productos tradicionales de exportación favorecieron la expansión económica de esa década, permitiendo al país importar más maquinaria, adquirir mayores préstamos y comprar materias primas para las industrias emergentes.

En el mercado mundial, El Salvador estaba inserto como un exportador de bienes primarios (café, algodón y caña de azúcar) y es el proceso de industrialización que trae un cambio en la composición de las exportaciones. A partir de 1965 hasta 1980, aumentó la participación de los productos industriales dentro de las exportaciones (ver Tabla N°1.2). Dentro de este periodo es importante recalcar la pérdida de participación de las exportaciones de café y algodón, y la incorporación de nuevos productos a las exportaciones nacionales como los tejidos de fibras sintética, hilos y cables aislantes, la ropa exterior, cartonajes, medicamentos, etc.

Tabla N°1.2:

Exportación de los 8 productos principales de El Salvador conforme al CUCI¹ (en %), 1965-1980

Productos principales	1965	1970	1975	1980
0611 Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (excepto los jarabes)		3.1	16.0	1.9
0711 Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	50.6	48.7	32.9	36.4
5417 Medicamentos	1.2	1.9
2631 Algodón en rama, excepto la borra	20.0	9.9	14.5	11.8
64212 Cartonajes rígidos de papel o de cartón	1.4	2.4
6535 Tejidos de fibras sintéticas	...	2.9	2.2	2.6
84111 Ropa exterior para caballeros y jóvenes, excepto la de punto	1.5
8510 Calzado	...	1.8	1.4	2.1
Total de los productos principales	81.2	75.0	74.2	64.5

Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas e Indicadores de CEPALSTAT, Comisión Económica para América Latina.

A pesar de la pérdida en la participación de las exportaciones tradicionales y la incorporación de los nuevos productos manufacturados; el café, algodón y azúcar se mantuvieron como los principales productos de exportación.

A mediados de los sesenta casi dos tercios de las exportaciones de bienes industriales del país (principalmente textiles, zapatos y productos farmacéuticos) tenían como destino el MCCA. El resto, constituido principalmente por artículos electrónicos y de vestir, se exportaba casi en su totalidad a Estados Unidos.

El MCCA incentivó el cambio en la estructura productiva fomentando la industrialización de los países de la subregión. Con el mercado ampliado, se establecieron industrias más modernas y más dinámicas, como las

¹ Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional Revisión 1.

industrias dedicadas a la producción de la soda caustica, llantas, fertilizantes, productos de vidrio, cable, alambre de cobre y otras.

Tabla N°1.3:

Estructura de la industria manufacturera de El Salvador, 1960-1990 (en %)

Rubro	1960	1970	1980	1990
Productos alimenticios	41.3	33.7	39.9	48.3
Bebidas	14.5	11.2	16.4	14.2
Tabaco	6	4.8	5	3.8
Textiles	6.1	12.2	4.5	2.9
Calzado y vestuario	11.9	6.8	3.7	2.8
Productos de madera	0.6	0.5	0.7	1.6
Muebles de metal y de madera	1	2.4	2.3	2.7
Papel, cartón y derivados	0.2	1.7	2	1.1
Imprentas y editoriales	1.9	1.9	2	1.1
Productos de cuero	1.1	0.6	0.8	0.4
Productos de caucho	0.6	0.4	0.3	0.1
Productos químicos	3.4	5.6	2.8	3.2
Productos derivados de petróleo	0	3.9	6	5.1
Productos no metálicos	4.3	3.4	4.5	4.8
Industrias metálicas básicas	0.2	0.5	1.5	2
Productos metálicos	1.1	1.6	0.7	0.4
Maquinaria excepto eléctrica	0.7	1	1	1.2
Maquinaria eléctrica	0.5	3.2	3.6	2.4
Material de transporte	2.3	0.6	0.2	0.2
Industrias Diversas	2.2	3.9	2	1.6
Total	100	100	100	100

Fuente: Tomado de Salazar Candell (1999).

La estructura de la industria manufacturera salvadoreña (ver Tabla N°1.3), ha estado compuesta principalmente por las industrias de alimentos, bebidas, textiles, calzado y vestuario. Sin embargo, otras industrias han ido cobrando representatividad dentro de la estructura de la industria a lo largo de los años como las industrias metálicas básicas, maquinaria eléctrica, muebles, productos químicos, entre otras.

Según Acevedo (2003), una particularidad del desarrollo industrial de Centroamérica es su indisoluble relación con el proceso de integración regional. El porqué de la integración se encuentra explicado en la problemática de seguir sosteniendo el patrón exportador implantado en el Siglo XIX, así como las nuevas ideas de industrialización y las consideraciones de la CEPAL.

Sin embargo, el esfuerzo integracionista centroamericano a finales de la década de los sesenta se fue deteriorando como resultado de las mismas condiciones de cada país. Se habían agotado las oportunidades

de sustitución de importaciones fáciles y por consiguiente las inversiones que seguían serían para fábricas más complejas. Además, las desigualdades en la distribución de los beneficios de la integración motivaron una serie de contradicciones y pugnas entre naciones.

En este marco de rivalidades y recriminaciones mutuas, se desató, en julio de 1969, el conflicto bélico entre El Salvador y Honduras, el cual fue el tiro de gracia que acabó con el MCCA.

Como secuela inmediata del conflicto bélico, Honduras opta por salirse del MCCA, y establece convenios bilaterales con el resto de los países miembros. Esto no solo hace perder a las manufacturas salvadoreñas su mercado más importante, sino que les resta competitividad a los productos salvadoreños con el resto de los países (Nicaragua, Costa Rica y Panamá) por el aumento de los costos de transporte, al no poder usar las carreteras hondureñas y ser transportadas por vía ferry.

Se pretendía que la ISI causara transformaciones en el aparato productivo de la economía salvadoreña, en donde sin dejar por completo el auge agroexportador, la economía de carácter industrial promovería la productividad de la mano de obra y la diversificación de productos con miras a convertirse en industrias sólidas y competitivas.

No obstante, según Dada Hirezi (1978), a pesar del crecimiento de todos los sectores y de las “inversiones de innovación” que sustituyen importaciones de bienes no producidos antes en El Salvador, no se puede hablar de un serio proceso de sustitución de importaciones en el país, primordialmente en lo que a bienes de consumo se refiere. Hirezi (1978) agrega como la CEPAL constata que solo en los rubros de cigarrillos y fósforos, y en el de prendas de vestir se puede hablar de una sustitución de importaciones.

En cuanto al sector externo, las políticas proteccionistas promovidas por la ISI habían logrado mantener cierta estabilidad entre las exportaciones e importaciones (Ver Gráfico N°1.5.) pero esto no logró sostener saldos comerciales significativamente favorables y para la mayor parte de la década de los setenta las relaciones comerciales eran deficitarias.

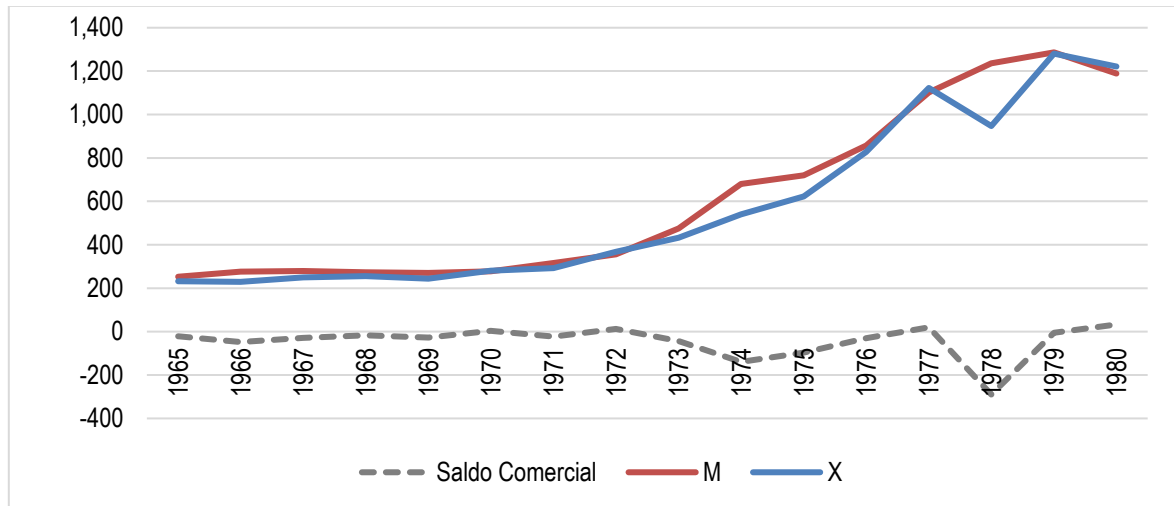
Con la ISI se pretendía ahorrar divisas al país y reducir la vulnerabilidad del sector externo (al sustituir la oferta de bienes importados por artículos producidos localmente), pero los gastos en importaciones de bienes intermedios y de capital generaron presiones a la balanza de pagos. Al mismo tiempo, que crearon un nuevo tipo de dependencia respecto de las tecnologías importadas, requeridas para mantener en funcionamiento la planta industrial.

Todo esto provocó que el resultado de la estrategia ISI fuera una forma distorsionada de industrialización, inclinada hacia la producción de bienes de consumo, altamente dependiente de bienes importados y con

escasos vínculos entre los sectores y el resto de la economía. Obteniendo como consecuencia inmediata una heterogeneidad entre sectores.

Gráfico N°1.5:

Exportaciones, importaciones y saldo comercial de El Salvador, 1965-1980



Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas e Indicadores CEPALSTAT, Comisión Económica para América Latina.

Este proceso, por tanto, lejos de reducir la necesidad de importar, la aumentó. Además, elevó el costo de las importaciones, a medida que se hizo necesario importar equipos técnicamente más complejos, más adelantados, más monopolizados y, por consiguiente, más costosos, de los países industrializados.

Este modelo no logró absorber el exceso de fuerza laboral generado por el sistema agroexportador. Aunque la industria manufacturera creció al 7.9% anual entre 1961 y 1971, el sector industrial sólo generó empleos a un ritmo promedio de 1.7% anual, al tiempo que la tasa de desocupación abierta en el sector aumentó de 5 a 9% (PREALC, 1977).

Paralelamente, la proporción de trabajadores industriales con respecto al total de la fuerza de trabajo declinó de 13% en 1960 a 11% en 1970 (CEPAL, 1980). A comienzos de los setenta, casi la mitad de la fuerza laboral clasificada como "trabajadores industriales" estaba ocupada en el procesamiento del café, algodón y caña de azúcar (White, 1973). Más que la producción manufacturera como tal fueron los servicios y el comercio asociados a la expansión industrial los sectores que absorbieron la mayor proporción de la población económicamente activa, al punto que las dos terceras partes del empleo urbano se concentraban en dichos sectores (Banco Mundial, 1980).

Durante la década de los setenta la ISI mostraba que la economía de los países latinoamericanos sufría de crecientes insuficiencias en sus posibilidades de crecimiento y se podía visualizar una crisis de balanza de

pagos, fiscal e inflacionarias; debido a que las economías ya no podían crecer sobre la base de los mercados internos, las protecciones arancelarias y la intervención estatal. Los días de gloria para las economías emergentes de América Latina comenzaron a decaer.

Para El Salvador, reflejo de esta crisis regional fue el decaimiento de la productividad laboral que vista desde la PTF solo contribuyó al crecimiento en un 2.2% en la década de 1960 y en un -0.1% en la década de 1970 y entre los problemas de la crisis, las disparidades socio-económicas inducidas por el modelo de crecimiento, el agotamiento del MCCA y las secuelas del conflicto armado con Honduras, empezaron a dar paso a las contradicciones políticas que conducirían a una guerra civil a partir de los años ochenta (Acevedo, 2003).

En un contexto paralelo a las vivencias de la economía salvadoreña de esta época y el eminente conflicto bélico, las IFI's (BM y FMI) comenzaron a formular un nuevo modelo de desarrollo económico, explicado anteriormente, en los que se tendría la apertura a la inversión privada y la inserción de las economías subdesarrolladas a la dinámica internacional bajo lineamientos de carácter neoliberal, Latinoamérica fue una de las primeras regiones en implementar este modelo debido a la insostenibilidad de su crisis. Mientras que en El Salvador este modelo fue implementado posterior al conflicto que enfrentó durante toda la década de 1980.

1.2.3. Quiebre del modelo Agroexportador e Industrializador y surgimiento del Modelo Neoliberal en El Salvador (1980-1990)

Durante los años de 1979 a 1980 se desarrolla un entorno muy tenso derivado del deterioro de los ensayos democratizadores y la gestación de fuerzas revolucionarias inconformes con el gobierno. Mientras que, en el resto de la región, en Nicaragua los sandinistas llegan al poder por la vía armada y esto provoca preocupación a los Estados Unidos de una posible expansión de la revolución socialista hacia El Salvador.

En El Salvador dentro de las tensiones que se vivían estaba la efervescencia política, que sucedida de actos de violencia ocasionaron que muchas empresas, trabajadores y ciudadanos en general comenzaran un éxodo fuera del país terminando de desgastar el ya frágil andamiaje económico-social existente. Además de un creciente movimiento guerrillero ante un desprestigio de los gobiernos militares que llevó al eventual rechazo de la comunidad internacional.

Es en 1979 que se lleva a cabo un golpe de Estado en contra del entonces presidente, el General Carlos Humberto Romero, acusado anteriormente de fraude electoral. El grupo de militares golpistas que conformaron la nueva Junta Revolucionaria de Gobierno se comprometieron a mejorar las condiciones sociales y económicas del país para relajar el entorno tenso que se vivía y contrarrestar los movimientos populares.

El programa de reformas estructurales impulsado en 1980 por estas Juntas Revolucionarias y posteriormente por la administración presidencial del Ing. José Napoleón Duarte (1984-1989) incluyó:

- La reestructuración de la tenencia de la tierra a través de la implementación de una reforma agraria;
- La nacionalización de la banca y del comercio exterior
- La regulación de los precios de granos básicos a través del Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA).

La primera de estas medidas, dio paso al proceso de reestructuración de la tenencia de la tierra, de tal forma que esto permitiría a la población campesina hacerse de su propia parcela o terreno, pero el involucramiento de grupos de interés (sobre todo la oligarquía cafetalera) hizo que la reforma fuera llevada a cabo acorde a su conveniencia lo que provocó que no se lograra el impacto económico indispensable para transformar el aparato productivo del país, lo que a su vez provocó un descontento generalizado por la población afectada.

Y es que todas estas nuevas medidas o políticas de desarrollo lejos de pretender una verdadera transformación económica tenían un trasfondo puramente político con miras a quitarle banderas al enemigo, identificado en la izquierda y la guerrilla.

Para Salazar Candell (1994) estas reformas eran consideradas de estatización, pero que paradójicamente, en el contexto internacional las políticas públicas estaban siendo orientadas en la dirección contraria: liberalización de las economías, privatización y apertura de la mano de instituciones como el BM y el FMI.

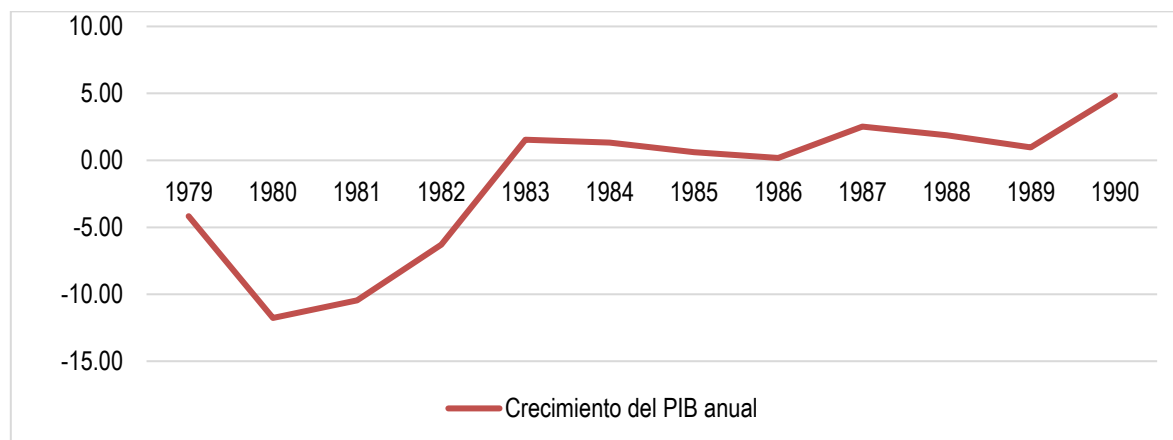
Siguiendo la idea de Salazar Candell (1994) esta década se caracterizó por una mayor participación del Estado en la economía, más que en medidas tendientes al libre mercado. El crédito que otorgaba el sistema bancario era dirigido y las tasas de interés se fijaban discrecionalmente sin tener en cuenta efectos inflacionarios que se traducían en tasas negativas reales. De igual forma, en lo que respecta a la política comercial, el Estado implementó una gama de restricciones arancelarias y no arancelarias que obstaculizaban el comercio exterior (López y Valladares, 2015).

Acevedo (2003) cataloga la década de 1980 como un hito en la historia salvadoreña, caracterizado por el caos político, económico y social, consecuencia de las fricciones sociales, represión estatal y desviación de recursos para usos represivos, todo esto desarrollado dentro de un contexto internacional desfavorable distinguido por el detrimento del MCCA y el consecuente deterioro de los términos de intercambio, que terminó inevitablemente en el estallido de una guerra civil entre fuerzas revolucionarias y militares, oficialmente iniciada en el año de 1981.

Esta inestabilidad político-social que se vivió al finalizar la década de 1970 y al inicio de la década de 1980 repercutió fuertemente en la economía del país, iniciándose un proceso de recesión en 1979. La economía salvadoreña se vio afectada pasando de tasas de crecimiento que en promedio fueron del 6.0% en la década de los setenta a una caída del -4.2, -11,8 y -10.45% entre 1979, 1980 y 1981 según datos del Banco Mundial (ver Gráfico N°1.6).

Gráfico N°1.6:

Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto de El Salvador, 1979-1990



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Fue hasta 1983-1984 que la actividad económica inició una débil recuperación con tasas de crecimiento de alrededor de 1.4% anual. Los costos de la destrucción de la infraestructura del país debido al conflicto bélico, han sido estimados en más de US\$1,500 millones (IMF, 1998). Mientras que López (2001) ha estimado que el PIB per cápita de El Salvador habría sido el doble de su valor en el 2000, y la pobreza alrededor de 20 puntos porcentuales menos de no haberse producido el conflicto.

Durante el conflicto armado la economía salvadoreña marco un punto de inflexión, conllevando transformaciones significativas en las relaciones políticas, sociales y económicas. Para el caso la productividad total de los factores decayó a -3.3% y tanto el trabajo como el capital en términos de contribución al crecimiento disminuyeron en un 0.4 y 0.8%, respectivamente.

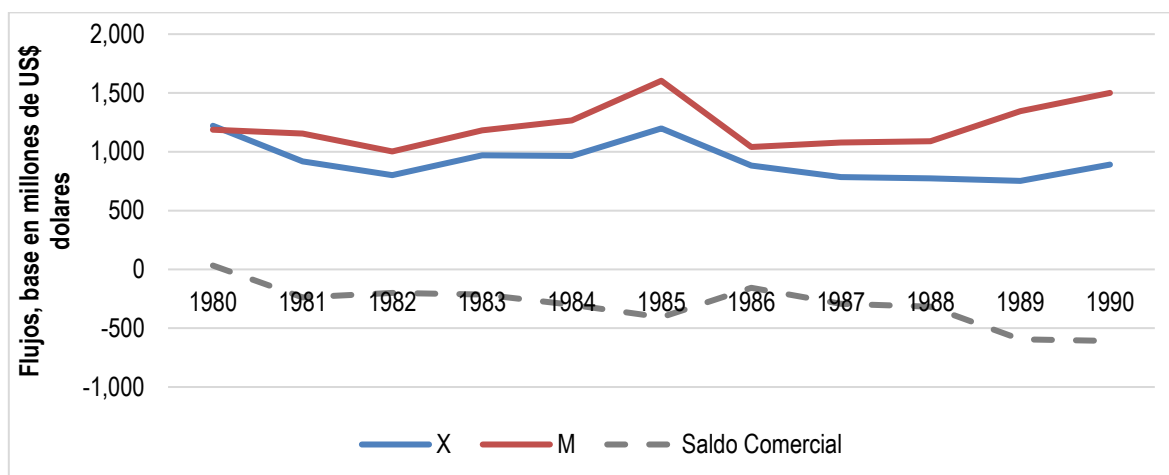
Adicionalmente Cabrera (2005) asevera que el proceso de recesión económica salvadoreña fue explicado, en primer lugar, a un abrupto descenso en la Productividad global de los factores (-3.6%) a raíz de una mayor ineficiencia económica (-2.8%) y de una persistente contribución negativa del cambio técnico (-0.8%).

A nivel agregado, siguiendo la misma lógica de deterioro, durante esta década los saldos comerciales lejos de mejorar y mostrar dinamismo en la economía fueron cada vez más deficitarios provocando una reducción de

las divisas percibidas producto de las exportaciones (ver gráfico N°1.7). De tal manera que la brecha entre los bienes importados versus los exportados fue cada vez más grande mermando cada vez más el nivel de competitividad de las exportaciones a pesar de las medidas proteccionistas.

Gráfico N°1.7:

Exportaciones, importaciones y saldo comercial de El Salvador, 1980-1990



Fuente: Elaboración propia en base a Estadísticas e Indicadores CEPALSTAT, Comisión Económica para América Latina.

La década de los ochenta es sin duda un periodo oscuro para la producción, sobre todo para la producción agrícola. Durante los años en conflicto El Salvador abandona su sector primario por lo que el quiebre de la agricultura como eje principal de la economía nacional trajo el repentino fortalecimiento del comercio y las finanzas, a tal grado que, desde finales de la década de los ochenta, se iniciaba un proceso de tercerización de la economía nacional que fue reforzado con las reformas impulsadas en la década posterior.

Según estadísticas de la Agencia Internacional para el Desarrollo (USAID), las exportaciones de café pasaron de US \$675 millones en 1979 a US \$228 millones en 1989, mientras que las exportaciones de algodón cayeron de US \$86 millones a US \$700 mil, siempre en el periodo de 1989. Además, el empleo disminuyó en un 70% para estos dos rubros agroexportadores y los impuestos que el gobierno recibía por la importación del café mermaron de 28% a un 5%. USAID también destaca la disminución al financiamiento bancario del sector agropecuario pasando del 30% a un 20%.

A consecuencia de este retraimiento en el sector agroexportador y el apogeo del conflicto armado, como se mencionase en un principio, muchos salvadoreños optan por la migración hacia otros países, su destino predilecto, Estados Unidos.

La ayuda internacional empezó a ser más recurrente y solo USAID aportaba al gobierno salvadoreño más de US \$400 millones en concepto de donaciones y, por otro lado, las remesas familiares de los nuevos migrantes llegaron a crecer y alcanzar los US \$260 millones en 1989. Adicionalmente Linqui (2013) sostiene que la mayor parte del empleo se generó en 425 micro y pequeñas empresas del sector informal para ese mismo año.

El final de esta década coincidió con la aprobación por el Gobierno de los Estados Unidos de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe. Con la que se promovió el flujo de IED hacia el sector manufacturero exportador sobre todo el textil y el de la confección, y se facilitó la creación y diversificación de las exportaciones (Estrada, Gitli y Arce, 2000), al asegurar, bajo ciertas condiciones el acceso al mercado estadounidense.

Cabe destacar que durante esta etapa de la historia económica de El Salvador ambos modelos tanto el primario exportador como el de industrialización coexistían, pues a pesar de las medidas y políticas industrializantes, el sector que mayores aportaciones generaba siempre fue el primario. Además, con la ISI el objetivo no fue cumplido, la sustitución de importaciones nunca se dio por completada, al contrario hubo un aumento sustancial de los bienes importados.

Con la entrada de un nuevo gobierno en 1989 el rumbo de los problemas políticos-sociales, económicos y el propio conflicto armado dan un nuevo giro. Con una duración de 12 años de guerra civil entre las fuerzas militares salvadoreñas y la guerrilla liderada por el Frente Farabundo Mártir para la Liberación Nacional (FMLN), en 1992 se firman los Acuerdos de Paz que dan por finalizado este conflicto.

Tras las negociaciones de paz se contempló una serie de condiciones, entre ellas la consolidación de FMLN como un partido político y otras, como la creación de nuevas instituciones en pro de la población salvadoreña (para el desarrollo de esta investigación, dichas instituciones no son relevantes para su mención).

El nuevo gobierno dirigido por el empresario Alfredo Cristiani bajo la bandera del partido ARENA (Alianza Republicana Nacionalista de El Salvador), llevó a cabo un Plan de Desarrollo Económico y Social (PDE) con principios neoliberales basados en una economía de mercado. Impulsando una agresiva apertura comercial y bajo las premisas de que el sector privado sería el motor que impulsaría el crecimiento de la economía salvadoreña tras la finalización de la guerra civil, se dejaron atrás los modelos de agroexportación e ISI, sumándose a la ola neoliberal.

De esta manera a mediados de 1989 se restableció la alianza gobierno-sector privado, rota durante la década de 1980, que constituiría un punto clave en el impulso para la acumulación y expansión del capital empresarial.

Dado este paso, para el resto de las reformas fue fácil trazar las líneas de acción en la estrategia del PDE de esta administración presidencial.

El mensaje de un nuevo rumbo económico transmitido por parte de la administración Cristiani fue claro. Respaldándose en los planteamientos de la Fundación Salvadoreña de Desarrollo Económico (FUSADES), destacados en el documento llamado “La necesidad de un nuevo modelo económico para El Salvador, 1989” y con el financiamiento de las IFI’s condicionado al cumplimiento de ciertos escenarios y reformas establecidos en el Consenso de Washington.

Las propuestas neoliberales resultaron ser más atractivas para la recuperación de una desgastada economía tras el conflicto, frente a las propuestas y recomendaciones neo-estructuralistas promulgadas por la CEPAL, principal responsable en el pasado de recomendar la ISI.

1.2.4. El Salvador 1990: Políticas de Estabilización Económica (PEE) y Programas de Ajuste Estructural (PAE)

Para Escobar (2011), los nuevos objetivos a partir de la década de 1990 se definieron en el Consenso de Washington, dando paso a los Programas de Ajuste Estructural cuyas estrategias tenían como objetivo redefinir el papel del Estado en la economía y estabilizar los indicadores macroeconómicos para así fomentar el crecimiento del país. En materia comercial, estas estrategias llevaron a la desgravación y apertura del país.

A groso modo las IFI’s ponían como condicionantes la implementación de Políticas de Estabilización Económica (PEE) y Programas de Ajuste Estructural (PAE) a los países en crisis para poder otorgarles financiamiento con el fin de encontrar solución a sus problemas económicos provocados por el desajuste de su balanza de pagos, la inestabilidad de precios y el estancamiento de la producción. Estos problemas eran concebidos como consecuencia de la perturbación estatal en la economía impuesta con anterioridad.

La implementación de este nuevo tipo de modelo en las economías de América Latina no tuvo mayores obstáculos debido a que dichos países no contaban con la liquidez para cubrir las deudas que habían contraído, por lo que la ayuda condicionada de las IFI’s fue necesaria.

La nueva concepción de la teoría neoliberal se basaba en otorgar jerarquía absoluta al mercado como principal asignador de recursos en la economía; en la que el Estado no puede intervenir deliberadamente, minimizando su accionar y garantizando que las fuerzas del mercado funcionen libremente.

En cuanto a las Políticas de Estabilización que impulsó el FMI, sus objetivos se pueden resumir en dos que se hallan fuertemente interrelacionados (SAPRIM, 2000):

- Alcanzar el equilibrio externo en el sentido de reducir o eliminar déficit de la balanza de pagos, sostenido en un mayor equilibrio de la cuenta corriente.
- Lograr el equilibrio interno en el sentido de reducir los excesos de demanda con sus consecuencias inflacionarias.

Desde el enfoque del BM los objetivos antes mencionados, si bien es cierto necesitaban alcanzarse para lograr el desenvolvimiento equilibrado de la economía, no es suficiente para acrecentar la tasa de ahorro-inversión y alcanzar el crecimiento balanceado de largo plazo. Para conseguir esto último, a los objetivos planteados por el FMI, deben agregarse los objetivos que se proponen el BM (SAPRIM, 2000):

- Permitir que operen las ventajas comparativas (y competitivas) y aprovecharlas plenamente.
- Eliminar el sesgo anti-exportador de la producción.
- Reflejar los precios internacionales.
- Remover la represión financiera.
- Privilegiar proyectos que mejoren la balanza de pagos.
- Fomentar la libre circulación de capitales.
- Desalentar gastos improductivos que gravitan en el déficit fiscal.
- Establecer prioridades de inversión en función de la estructura de precios internacionales y recursos disponibles.
- Promover rentabilidad y eficacia.
- Estimular la iniciativa y participación privada.

Bajo este nuevo paradigma económico El Salvador se suma a la ola neoliberal para la obtención de estos préstamos. Alfredo Cristiani llevó a cabo las siguientes reformas, las cuales se dividen en dos etapas: La primera etapa de las reformas buscó estabilizar la economía a través de una combinación de políticas macroeconómicas e incentivos para la recuperación del crecimiento.

Entre las principales reformas adoptadas en el marco de esa primera fase de liberalización económica estaban la eliminación de los controles de precios, la reducción de los aranceles y barreras al comercio exterior, la liberalización del tipo de cambio y de las tasas de interés, y la privatización del sistema bancario. A partir de 1995 el país inició una segunda etapa de reformas, las cuales enfatizaron la desregulación y privatización de los sectores de electricidad y telecomunicaciones, la reforma del sistema de pensiones, y la profundización de las reformas del sistema financiero.

Y es así como se obtuvieron dos préstamos del BM, el primer préstamo de Ajuste Estructural (SAL-I) hecho para un período de dos años y con la condición de aplicar medidas de ajuste en las áreas siguientes: política

comercial y cambiaria, política monetaria y de tasas de interés, reformas al sector financiero, reformas al sector agropecuario y programas para los sectores sociales.

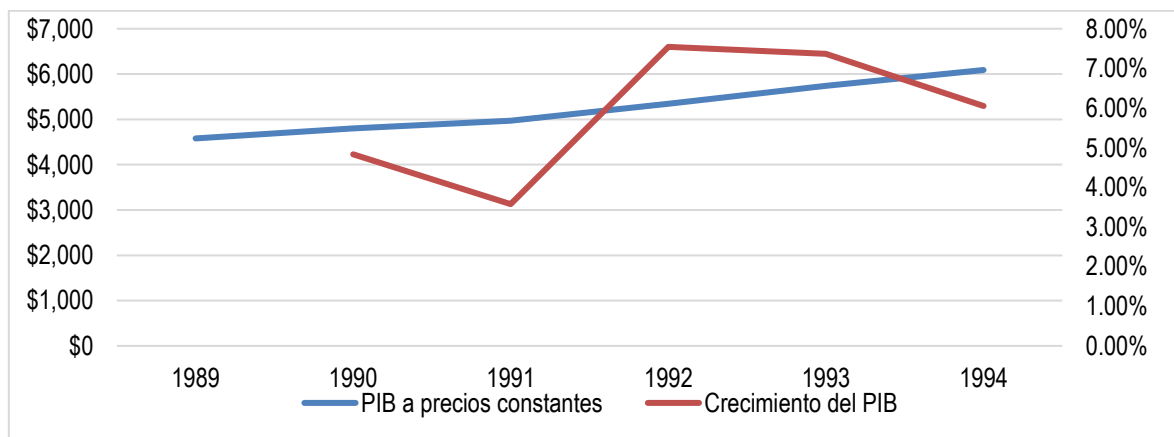
Para la aplicación de la segunda fase del ajuste, se obtuvo el segundo préstamo (SAL-II) en agosto de 1993, con el cual se buscaba consolidar y dar continuidad al proceso ya iniciado, pero concentrando sus esfuerzos en seis áreas: Modernización del sector público, reforma del sector financiero, cambios en el sector hidrocarburos, reforma comercial, reforma del sector social y alivio a la pobreza y reforma a la política ambiental.

Las tasas de crecimiento para este periodo sin duda fueron las mejores después de la mala racha experimentada en la década de 1980. En promedio para este quinquenio El Salvador tuvo un crecimiento del 6.5%, siendo 1992 el de mejor desempeño con una tasa de crecimiento de la economía de 7.54%. Esto se debió a un “efecto-rebote” posconflicto (ver Gráfico N°1.8). Este crecimiento, de manera particular coincidió con la firma de los Acuerdos de Paz en enero de ese año, por lo que historiadores arguyen ese crecimiento a la ayuda y donaciones recibidas para la reconstrucción del país.

Sin embargo, para el fin del periodo presidencial de Alfredo Cristiani el crecimiento de la economía se presentó negativo y fue un declive del que no se pudo recuperar tan fácilmente para los años siguientes a su mandato, pero terminó su periodo en 1994 con una tasa de crecimiento de 6.05%.

Gráfico N°1.8:

PIB y Tasas de crecimiento de El Salvador, 1989-1994 (PIB en millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

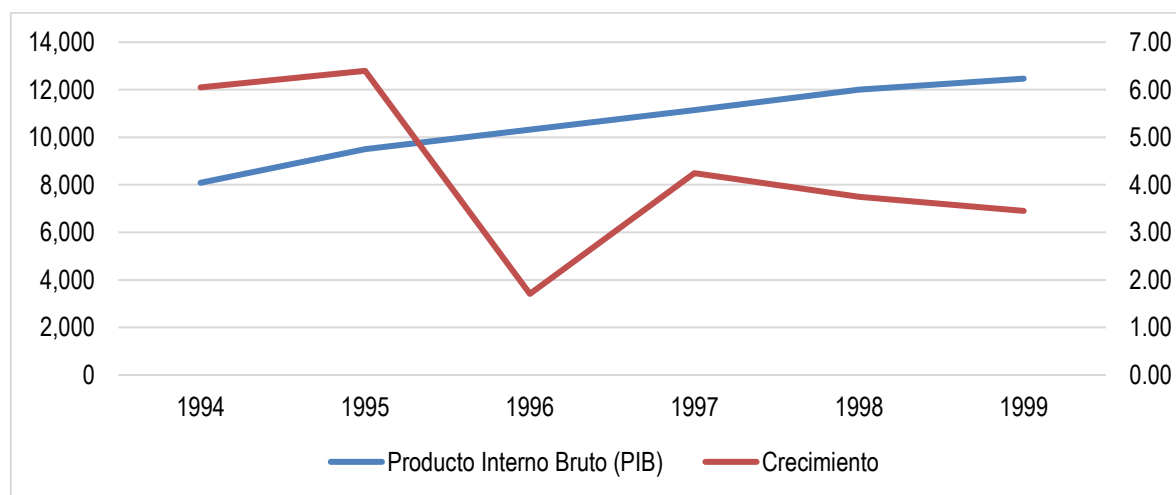
El periodo presidencial de Alfredo Cristiani culminó en 1994 y a mediados de este mismo año se estableció una nueva administración bajo la bandera del mismo partido y bajo un discurso similar en el que la economía salvadoreña debía girar en torno a la globalización reorientando estrategias hacia la atracción de inversión extranjera.

Fue Armando Calderón Sol que desde 1994 hasta 1999 gobernó y cuya prioridad se enfocó en la consolidación del sector privado productivo ya que, este sector era considerado como un agente esencial de la modernización y progreso ante un nuevo modelo globalizador donde el incremento de las exportaciones, la modernización de la infraestructura, la reactivación del agro, la inversión nacional y la extranjera así como la creación de nuevos empleos era primordial para la salida de la crisis económica en la que fue sumido el país durante los años de la Guerra Civil.

Pero en contraste a lo propuesto por Calderón Sol se dio una abrupta caída del crecimiento debido a choques externos provocados por la “crisis del tequila”² que condujeron a una contracción apreciable de la demanda doméstica, pasando de un 6% en 1995 a un 1.7% en 1996 (ver gráfico). Según Acevedo (2003) paralelamente, la competitividad comercial medida en términos del tipo de cambio efectivo real habría empezado a resentir los efectos de la política de tipo de cambio fijo adoptada por el Banco Central desde 1993. Después de alcanzar una tasa promedio anual de 6.5% durante el periodo 1991-1995, la economía cayó a una tasa de crecimiento promedio de 3.3% durante 1996-1999, para luego descender a una tasa promedio de 1.8% durante 2000-2001.

Gráfico N°1.9:

PIB y Tasas de crecimiento de El Salvador, 1994-1999 (PIB en millones de US\$)



Fuente: elaboración propia en base a base de datos del BCR

² Citado en Acevedo (2003); pág. 9: De acuerdo con Corbo (1997), la depreciación del peso mexicano a finales de 1994 habría propiciado una pérdida de competitividad de los productores salvadoreños de bienes sustitutos de importaciones, una pérdida de competitividad y caída de demanda de las exportaciones salvadoreñas que competían con las mexicanas, y una reorientación de las inversiones en maquila desde El Salvador hacia México.

Para Rivera Campos (2000) un factor que ha caracterizado el lento dinamismo de la segunda mitad de los noventa ha sido la tasa de interés real ya que desde 1997 la inflación bajó a cerca de 2%, sin embargo, la tasa de interés nominal se mantuvo rígida a la baja, elevando de esta manera la tasa de interés real y el costo real de los recursos financieros para los inversionistas, con implicaciones negativas para el crecimiento de la producción y del empleo.

CAPÍTULO II: POLÍTICAS ECONÓMICAS ORIENTADAS A TRANSFORMAR LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA, 1990-2015

El presente capítulo compila y describe las leyes, políticas, y otras medidas orientadas a facilitar el proceso de transformación productiva, para ello se realiza un desglose en tres apartados principales, en base al potencial aporte que estas medidas o normativas reflejan hacia condiciones de mayor productividad, competitividad y diversificación. Principalmente aquellas que generaron o generarán impacto dentro de los sectores de la industria manufacturera.

Figura N°2.1

Políticas económicas orientadas a transformar la estructura productiva de la industria manufacturera salvadoreña

Políticas de Inserción Internacional	Fortalecimiento de la articulación productiva e interacción de agentes públicos y privados	Políticas de Educación, Ciencia y tecnología
<ul style="list-style-type: none">• Política de privatización relacionada con la apertura externa• Instrumentos monetarios relacionados con las políticas comerciales• Los instrumentos fiscales relacionados con las políticas comerciales• Eliminación de las barreras no arancelarias• Reformas al marco regulatorio relacionado con la apertura externa• Reformas institucionales en relación con el proceso de apertura• Acuerdos comerciales bilaterales con otros países	<ul style="list-style-type: none">• Ley de Inversiones• Política Nacional de Calidad• Ley de Fomento de la Producción• Ley de Creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones• Política Industrial• Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva	<ul style="list-style-type: none">• Políticas de educación• Políticas de Ciencia y Tecnología

Fuente: Elaboración propia en base a varios textos.

En primer lugar, se describen aquellas encaminadas a la inserción internacional de la economía en el proceso creciente y cambiante de globalización iniciando en la década de 1990. Se destacan medidas de eliminación de controles estatales y arancelarios, como aquellas políticas que buscaban potenciar el comercio exterior de las industrias, incentivando las exportaciones de sus productos. Además, se destacan aquellas medidas monetarias y fiscales que beneficiarían el fomento de las inversiones y exportaciones.

Como segundo punto, se describen las leyes que buscaban el fortalecimiento de la articulación productiva e integración de los agentes públicos y privados en el aparato productivo, destacando aquellas leyes enfocadas a potenciar el andamiaje productivo industrial, así como las que buscan mejoras en el ambiente de negocios para generar mayores niveles de inversión, producción y, en general, mejores condiciones productivas.

Finalmente, se desagregan las políticas que buscaban el mejoramiento de las condiciones educativas de la población. Se reúnen aquellas que estaban formuladas con el objetivo de potenciar las capacidades productivas, así como las que facilitasen el acceso a estos medios de potenciación. Entre ellas se destacan las Políticas de Innovación, Ciencia y Tecnología, con las que se pretendía desarrollar las capacidades de investigación y contribuir al desarrollo sostenible de la economía.

Las políticas, leyes, reformas e instrumentos considerados en este capítulo se toman en base a su potencial en el proceso de transformación productiva y cuyos resultados de manera general en cada una de las variables planteadas, se verán reflejados en el siguiente capítulo.

2.1. Políticas e instrumentos de Inserción Internacional

A las puertas de un nuevo milenio, la década de 1990 fue una década de incontables cambios en la estructura productiva y económica del país. Tras la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, la economía salvadoreña se sumergió en un nuevo rumbo orientado a la liberación comercial y acompañado por profundas reformas estructurales.

Estas reformas estructurales fueron parte de una serie de condiciones impuestas por las IFI's para brindar ayuda a países con desequilibrios macroeconómicos acaecidos en la década de 1980 entre ellos la región latinoamericana.

El Salvador se suma a la implementación de estas reformas una vez terminada su guerra civil, dejando atrás tanto el modelo agroexportador como el modelo de sustitución de importaciones; embarcándose, al igual que la mayoría de los países de la región, al modelo neoliberal. Iniciando así, un cambio relevante en la política económica del Estado salvadoreño, quedando atrás el proteccionismo y comenzando con una serie de políticas de inserción internacional y apertura al mercado externo que buscaban potenciar la producción nacional destinada a la exportación.

2.1.1. Política de privatización relacionada con la apertura externa

Uno de los primeros pasos para llevar a cabo la apertura de la economía nacional fue la eliminación de ciertos controles estatales relacionados con el comercio exterior y la eventual privatización de algunas entidades involucradas a éste. A continuación, se detallan los más importantes:

Eliminación del control estatal del comercio exterior

Dentro de las reformas impulsadas por las Juntas de Gobierno que le siguieron al golpe de Estado de 1979, detallado en el Capítulo I, se dio la nacionalización de comercio exterior del café, azúcar y algodón, que eran las principales generadoras de divisas en esa época. Fue una de las primeras medidas del nuevo gobierno del presidente Alfredo Cristiani en 1989, suprimir el control sobre el comercio exterior de estos productos, procediendo a la privatización del Instituto Nacional del Café (INCAFE) y el Instituto Nacional del Azúcar (INAZUCAR) que controlaban las exportaciones de estos productos al exterior. Además, se eliminó el Instituto Regulador de Abastecimientos (IRA), que era el encargado de regular los precios de los granos básicos.

Privatización de la Zona Franca de San Bartolo

Siguiendo la orientación de promoción de las zonas francas privadas, en 1994 el gobierno privatizó la Zona Franca de San Bartolo, propiedad del Estado desde su surgimiento en 1974. Justificando dicha privatización debido al crecimiento de la industria y su demanda de más espacios para la producción.

2.1.2. Instrumentos monetarios relacionados con las políticas comerciales

Entre los instrumentos monetarios que tienen una estrecha relación con la apertura comercial suscitada en el país se destacan los siguientes:

Liberalización y unificación del tipo de cambio

Entre 1989 y 1990 se eliminaron los tipos de cambios múltiples. Se unificó y liberalizó el tipo de cambio permitiendo a los bancos comerciales y casas de cambio operar libremente en el mercado de divisas (Aguilar G., 1996). Esto como un estímulo directo y efectivo para el incremento y la diversificación de las exportaciones en todas sus ramas.

El tipo de cambio se mantenía estable debido a los fuertes flujos autónomos de divisas, provenientes de remesas y otras fuentes. Sin embargo, estas fuertes entradas de divisas presionaban a una revaluación del colón, obligando al Banco Central de Reserva (BCR) a intervenir continuamente en el mercado de divisas,

acumulando reservas en dólares, para evitar la revaluación. Según Aguilar G. (1996), esto hizo que en realidad no hubiese un tipo de cambio libre, sino un tipo de cambio administrado por el BCR para mantener la estabilidad cambiaria.

Para los sectores exportadores uno de los efectos negativos del flujo de remesas es que mantenía el tipo de cambio sobrevaluado, dificultando la competitividad de las exportaciones y favoreciendo las importaciones.

Un requisito esencial para que la apertura contribuyere al crecimiento y a la transformación productiva según el Neo-estructuralismo consiste en mantener un tipo de cambio real alto y estable. Sin embargo, en El Salvador se daba el caso contrario.

Creación de la Ley de Integración Monetaria (LIM)

En 1999, bajo el mandato del Presidente Armando Calderón Sol, la política cambiaria fue capaz de sostener una convertibilidad de la moneda anclada a 8.75 colones por cada dólar estadounidense. Dicha convertibilidad anclada fue el prólogo para la creación de una nueva ley que implicó la dolarización de la economía.

Según FUSADES (1998), El Salvador requería urgentemente una corrección cambiaria, por lo que el país debía optar en un plazo relativamente corto a la dolarización, lo anterior debido a que el tipo de cambio real se encontraba levemente sobrevaluado. De esta forma, el 1° de enero de 2001, bajo el mandato del presidente Francisco Flores, entró en vigencia La Ley de Integración Monetaria (LIM), con un cambio fijo de US\$1.00 por ¢8.75.

La idea en un principio era mantener una doble circulación monetaria, tanto del colón como del dólar estadounidense, con el fin atraer mayores niveles de inversión. En la práctica, el colón salvadoreño fue paulatinamente sacado de circulación, dejando como principal divisa el dólar estadounidense.

2.1.3. Los instrumentos fiscales relacionados con las políticas comerciales

Existe una amplia gama de instrumentos fiscales llevados a cabo por el gobierno, pero para la presente investigación son de especial interés los relacionados con las políticas comerciales descritos a continuación:

Reducción y unificación de los aranceles a las importaciones

En el marco de la liberalización del comercio exterior se realizó una fuerte reducción de los impuestos a las importaciones y una disminución en la dispersión de los aranceles. Así, se pasó de niveles entre 290% y 0% a

niveles de 20% y 1% en 1995. A continuación, en la Tabla N°2.1 se detalla el fuerte programa de desgravación arancelaria suscitado entre los años de 1989-1994.

Tabla N°2.1:

Programa de desgravación arancelaria de El Salvador, 1989-1994

Fecha	N° de Tramos	Piso arancelario	Techo arancelario
1989- Antes de septiembre	25	0%	30%
1989- Septiembre	9	1%	30%
1990- Abril	6	5%	35%
1991- Junio	5	5%	30%
1991- Diciembre	4	5%	25%
1992- Marzo	5	5%	30%
1994- Diciembre	4	5%	20%

Fuente: Tomado de Escobar Grande (2011), "Impacto de la Apertura Comercial en la Competitividad Internacional y la Distribución del Ingreso en El Salvador: 1990-2010"; P.54.

Posteriormente, entre los años de 1994 y 1999, el principal objetivo de la política comercial era insertar a la economía nacional al creciente y expansivo proceso de globalización económica. En el cual se estaban integrando las economías de la región y la reducción de aranceles continuaba siendo la principal estrategia.

Los bienes de capital y las materias primas gozaban de aranceles cero. Es decir, no se pagaban impuestos por su importación como una forma de incentivo a la producción nacional. Los bienes intermedios, categorizados por niveles de los Derechos Arancelarios a la Importación (DAI), entraron en un proceso de desgravación arancelaria en el que tenían que bajar en un 5% en todas las categorías (ver Tabla N°2.2) en no menos de tres años (Pérez y Rodríguez, 2013).

Tabla N°2.2:

Programa de desgravación arancelaria de El Salvador, 1996-1999

Clasificación/Fecha	01/12/96	01/07/97	01/01/98	01/07/98	01/01/99	01/07/99
Bienes de Capital	0	0	0	0	0	0
Materias primas	0	0	0	0	0	0
Bienes intermedios (DAI 10%)	10	9	8	7	6	5
Bienes intermedios (DAI 15%)	15	14	13	12	11	10
Bienes intermedios (DAI 20%)	20	19	18	17	16	15

Fuente: Tomado de Pérez y Rodríguez (2013).

Cabe destacar que, la transformación productiva requiere de una mayor apertura de la economía. Sin embargo, para que esta refuerce el proceso de crecimiento es indispensable que produzca, no solo mayores importaciones, sino también una expansión rápida y persistente de las exportaciones.

Eliminación de los impuestos a las exportaciones

Dentro de las medidas fiscales tendientes a favorecer las exportaciones, en julio de 1989 fueron eliminados los impuestos a las exportaciones de azúcar y camarón; y en 1992 se eliminaron los impuestos a todas las exportaciones y se estableció una tasa cero del IVA para la actividad exportadora. Una nueva reducción de aranceles a las importaciones se suscitó a partir de 1998 a raíz de los acuerdos bilaterales que se firmaron con otros países de la región, los cuales se detallará más adelante.

Además, se hizo una revisión del Draw Back que consistía en un sistema mediante el cual el Ministerio de Hacienda devolvía a los exportadores el 6% del valor de las exportaciones no tradicionales como compensación de los impuestos por importaciones y otros indirectos pagados en la actividad exportadora; que finalmente para el año 2010 fue eliminado y sustituido por otras medidas como la Ley de Fomento a la Producción en 2011.

2.1.4. Eliminación de las barreras no arancelarias

Como parte de la estrategia de inserción al comercio internacional, el gobierno salvadoreño, entre los años de 1994 a 1999, procedió a la eliminación no solo de las barreras arancelarias antes descritas, sino que también de las no arancelarias entre las cuales se destacan:

- Depósitos previos.
- Tipos de cambio múltiples.
- Cuotas y prohibiciones a las importaciones.
- Impuestos selectivos a las importaciones.
- Restricciones a las exportaciones.

Teóricamente, para lograr que esta apertura contribuyera a la expansión de las exportaciones era necesaria la simplificación del sistema de protección; remplazando las restricciones cuantitativas, junto con la desburocratización y agilización al sistema de protección para reducir el sesgo anti exportador que implicó la práctica de la ISI en décadas anteriores.

Sin embargo, la reducción de los aranceles y del costo de los insumos importados tendió a incrementar las importaciones. Lo que se tradujo en una balanza comercial deficitaria para la economía salvadoreña (ver Capítulo III).

2.1.5. Reformas al marco regulatorio relacionado con la apertura externa

Sustitución de la Ley de Fomento de las Exportaciones por la Ley de Reactivación de las Exportaciones en 1990

La nueva Ley de Reactivación de las Exportaciones tiene por objeto la exportación de bienes y servicios fuera del área centroamericana, y concede a las empresas nacionales o extranjeras, exceptuando las exportaciones de productos tradicionales: café, azúcar, algodón, los siguientes beneficios (Aguilar G., 1996):

- a) La devolución del 8% del valor FOB como compensación sobre los impuestos de importación como de otros impuestos indirectos generados por la actividad exportadora.
- b) Exención del impuesto de timbres sobre las exportaciones y de cualquier otro impuesto indirecto que tenga como hecho generador exportar.
- c) Exención del pago del Impuesto al Patrimonio a los titulares de las empresas que exporten el 100% de su producción o se dediquen exclusivamente a la comercialización internacional.

Reformas a la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales

La actividad en las Zonas Francas estaba regulada por la Ley de Fomento de Exportaciones que fue derogada al aprobar la Ley de Reactivación de las Exportaciones. Adicionalmente se creó la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, en marzo de 1990; la cual tiene por objeto regular el funcionamiento de Zonas Francas y Recintos Fiscales, así como los beneficios a los titulares de las empresas que desarrollen, administren o usen las mismas (Asamblea Legislativa, Decreto N° 461, 1990).

Mediante esta Ley se posibilitó la creación de zonas francas privadas y se extendieron beneficios a los desarrolladores, administradores y usuarios de las Zonas Francas y Recintos Fiscales.

Entre algunos de estos beneficios se encuentran la exención total de varios tipos de impuestos que se detallan el Cuadro N°2.1.

Cuadro N°2.1:

Beneficios otorgados a las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras relacionadas con la actividad en las zonas francas y recintos fiscales

Beneficio	Desarrolladores	Administradores	Usuarios
Exención total de los impuestos a la importación de maquinaria, equipos, herramientas, repuestos e implementos necesarios para su establecimiento y funcionamiento.	X		
Exención total de los impuestos a la importación de maquinaria, equipo, herramientas, repuestos y accesorios, utensilios y demás enseres que sean necesarios para la producción exportable.			X
Exención de impuestos a la renta por período de 15 años.	X	X	
Exención total del impuesto sobre la renta por un período de 10 años prorrogables.			X
Exención total de los impuestos sobre el activo y el patrimonio de la empresa.	X	X	
Exención total de los impuestos sobre el activo y el patrimonio, por un período de 10 años prorrogables.			X
Exención de impuestos indirectos sobre los cánones de arrendamiento de las Zonas Francas.		X	
Libre internación a las Zonas Francas de materias primas, partes, piezas, componentes o elementos, productos semielaborados, productos intermedios, envases, empaques, etiquetas, muestras y patrones necesarios para la actividad de la empresa.			X
Exención total por un período de 10 años prorrogables por el mismo plazo, de los impuestos sobre lubricantes y combustibles que no se produzcan en el país.			X

Fuente: Tomado de Aguilar G. (1996), "El Salvador: La apertura Comercial y la Integración Centroamericana", pág. 14.

Reforma a la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera

La última reforma a esta ley se realizó en 1989, mediante el Decreto Legislativo 413. Esta ley establece las siguientes garantías:

- a) Libre remisión de las utilidades netas generadas por las inversiones;
- b) Libre remisión de fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las empresas, en la proporción que corresponda a la participación del capital extranjero;
- c) Reconocimiento como crédito fiscal por el impuesto sobre la renta que corresponda al inversionista extranjero sobre las utilidades que perciba resultante de su inversión extranjera, la parte proporcional del impuesto sobre la renta pagada por la sociedad en la cual ha efectuado la inversión;
- d) La libre negociación de su inversión extranjera en el país; y,
- e) La libre remisión de las ganancias netas de capital que el inversionista extranjero obtenga de la transferencia de su inversión extranjera registrada en el país.

2.1.6. Reformas institucionales en relación con el proceso de apertura

Otras reformas institucionales relacionadas con el proceso de apertura a nuevos mercados desarrolladas entre 1990 y 2015 fueron:

- Eliminación del Ministerio de Comercio Exterior (MICE), y el traspaso de algunas de sus funciones al Ministerio de Economía (Aguilar G., 1996).
- La creación de la Comisión Arancelaria Nacional en octubre de 1993, que estuvo a cargo de armonizar la política arancelaria con la política comercial.
- La creación, en 1993 de la Dirección de Industria, que ayudó a impulsar el proceso de reconversión y desarrollo industrial.
- La creación de la Oficina de Apoyo al Inversionista y el establecimiento de la Ventanilla de Trámites de Inversiones con el objeto de establecer un lugar único donde el inversionista nacional o extranjero realice sus trámites.
- Otro aspecto institucional en torno a la apertura externa fue el nuevo rol asignado al Ministerio de Relaciones Exteriores como encargado, no sólo de la diplomacia política, sino también de la diplomacia económica: apertura de nuevos mercados, promoción de exportaciones, promoción de inversiones extranjeras y ayuda externa.

2.1.7. Acuerdos comerciales bilaterales con otros países

En los años de 1997 a 1999 el Gobierno en turno propuso una serie de medidas y programas para la promoción de las exportaciones, mayor apertura comercial mediante la integración regional, el estímulo de la inversión privada, fomento de la investigación tecnológica y más privatizaciones de los activos del Estado como parte de la continuidad a los PAE y PEE.

Además, en estos años se discutía para la región latinoamericana la idea de Integración de Bloques Económicos, como el impulsado por el gobierno estadounidense conocido como Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que era una expansión al Tratado Comercial entre Estados Unidos, Canadá y México (NAFTA) que había entrado en vigor en 1994. El principal objetivo de la iniciativa era eliminar los obstáculos al comercio en la región. El Salvador entró en algunas negociaciones para tener este tipo de acuerdos con países de la región.

Para 1998 se realizaron algunas negociaciones para los primeros Tratados de Libre Comercio (TLC) pero no fue, sino, hasta el siguiente periodo presidencial que se llevaron a cabo la firma de estos tratados con otros países, convirtiéndose en la principal política comercial del país. Los TLC tenían el objetivo de facilitar la

penetración de las exportaciones en nuevos mercados. Durante el gobierno de Francisco Flores se firmaron tratados bilaterales con cuatro socios comerciales: México, República Dominicana, Chile y Panamá.

Para los años de 2004 a 2009, bajo una nueva administración presidencial, la política comercial tuvo como eje central la profundización de las relaciones comerciales a nivel internacional por medio de nuevos acuerdos. Concretamente, algunas de las negociaciones y firmas de TLC llevadas a cabo por el presidente Elías Antonio Saca fueron:

- El Convenio Marco para el Establecimiento de la Unión Aduanera Centroamericana.
- Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (AdA CA-UE).
- TLC con Centroamérica-República Dominicana y Estados Unidos (CAFTA-DR).
- TLC con Taiwán y posteriormente con Colombia.

Si bien, la transformación productiva requería de una mayor apertura de la economía. Esta también tenía que ser reforzada con medidas selectivas orientadas a potenciar la incorporación de progreso dentro de la estructura exportadora. Permitiendo así, que la economía se insertara exitosamente en los mercados internacionales sustentada en una mayor competitividad.

Sin embargo, para el caso salvadoreño las políticas de inserción internacional estuvieron orientadas a la desregularización comercial, lo que consecuentemente se tradujo en una estructura productiva antes protegida a una vulnerable; frente a una inminente apertura comercial.

2.2. Fortalecimiento de la articulación productiva e interacción de agentes públicos y privados

2.2.1. Ley de Inversiones

Esta Ley entró en vigor el 14 de octubre de 1999 y tenía por objeto fomentar las inversiones en general y las inversiones extranjeras en particular; para contribuir al desarrollo económico y social del país mediante el incremento de la productividad, la generación de empleo, la exportación de bienes y servicios, y la diversificación de la producción. Además, se plantearon los siguientes beneficios:

- Facilidad en trámites tanto para inversiones nacionales como extranjeras, con procedimientos breves y sencillos para la formalización de conformidad a la Ley.
- Igualdad de derechos y obligaciones entre los inversionistas extranjeros e inversionistas nacionales.
- Cualquier persona natural o jurídica, nacional o extranjera tendría la libertad para realizar inversiones de cualquier tipo en El Salvador, sin que puedan aplicarse discriminaciones o diferencias por razones de nacionalidad, domicilio, etnicidad, sexo o religión.

- El inversionista extranjero podrá tener acceso al financiamiento interno disponible en las instituciones financieras.

2.2.2. Política Nacional de Calidad

La Política Nacional de Calidad se consideró un instrumento de suma importancia para impulsar la competitividad de los sectores productivos. Tiene como objetivo general orientar y articular las acciones vinculadas al desarrollo, promoción y demostración de la calidad de los diferentes actores que conforman el Sistema Salvadoreño para la Calidad (SSC) como medio para garantizar la calidad en la producción, comercialización de bienes y prestación de servicios, contribuyendo al mejoramiento de la calidad en la gestión pública, la competitividad empresarial y la satisfacción de los consumidores.

La Política está compuesta por los siguientes ejes estratégicos:

- Desarrollo institucional y marco legal.
- Educación y cultura para la calidad.
- Fortalecimiento empresarial en calidad, inocuidad y medio ambiente.
- Protección de los consumidores.

La Política también contemplaba la creación del Sistema Salvadoreño para la Calidad, el cual está constituido por las entidades de la infraestructura de la cultura de calidad. Los actores que conforman el SSC son: el Consejo Nacional de Calidad y Otras entidades públicas y privadas. El primero está conformado por los organismos de normalización, reglamentación técnica, acreditación e investigaciones de Metrología.

2.2.3. Ley de Fomento de la Producción

Entró en vigor a partir del 20 de enero de 2011 bajo un nuevo mandato presidencial en manos de Mauricio Funes. La ley tenía como objeto el fortalecimiento y apoyo a los sectores productivos acorde a las reglas que rigen el comercio mundial, con la finalidad de promover la viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas en el mercado nacional e internacional, contribuyendo así a la generación de empleos dignos y al desarrollo económico y social del país.

Esta Ley contemplaba la competitividad como el conjunto de capacidades de las empresas que les permite acceder a los distintos mercados, y así adaptarse con rapidez y flexibilidad a los cambios constantes del entorno. Dentro de sus principales objetivos pretendía promover:

- a) La diversificación, fortalecimiento y dinamización de la base productiva nacional;
- b) La calidad, productividad, innovación y tecnología para el desarrollo competitivo de las empresas;

- c) Un entorno favorable para el desarrollo competitivo de las empresas, de manera que se favorezca e impulse la internacionalización de estas;
- d) La creación y fomento de una cultura empresarial orientada a la internacionalización de productos y servicios;
- e) La creación y fortalecimiento de programas que impulsen prácticas empresariales que contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo.

De igual forma, se establecieron, bajo la coordinación del Ministerio de Economía (MINEC), programas de fortalecimiento enfocados en áreas de importancia al fomento productivo entre las cuales se destacan la calidad e incremento de la productividad, innovación y tecnología, financiamiento al desarrollo de actividades productivas, encadenamientos y desarrollo de proveedores, generación de una cultura de emprendimiento, inteligencia comercial y atracción de inversiones.

2.2.4. Ley de Creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones

La presente ley entró en vigencia a partir del día 30 de enero de 2011 y buscaba la creación del Centro de Trámites de Importaciones y Exportaciones (CIEX), como un sistema de ventanilla única cuyo objetivo era centralizar, agilizar y simplificar los trámites legalmente establecidos para el registro, autorización y emisión de los documentos involucrados en las operaciones de importación y exportación de conformidad a sus competencias.

La centralización de trámites en el CIEX El Salvador comprende el registro, autorización y emisión de los documentos necesarios para importar y exportar hacia y desde El Salvador, según lo establezca la legislación respectiva, autoridad aduanera, las instituciones y/o dependencias del Estado involucradas en el proceso de importación y exportación. El BCR es la institución administradora del CIEX El Salvador.

2.2.5. Política Industrial

En el año 2011 se creó la Política Industrial en coordinación con el sector privado y público y tiene como objetivo la consolidación de un sector industrial y agroindustrial diversificado, reconvertido y competitivo, fuertemente integrado al resto de los sectores de la economía, con un significativo componente de innovación tecnológica en sus procesos productivos, impulsador de más inversión, encadenamientos productivos con las pequeñas y medianas empresas y generador de empleos de calidad, contribuyendo de esa manera al crecimiento y desarrollo sostenido de la economía del país (MINEC).

Cuadro N°2.2:

Ejes estratégicos, objetivos y acciones de la Política Industrial

Ejes estratégicos	Objetivos	Acción
Incremento de la Productividad	Incrementar la productividad de las industrias y agroindustrias mejorando los sistemas de calidad, promoviendo la reconversión tecnológica e impulsando la innovación en los procesos productivos; mejorando las capacidades del recurso humano y, promoviendo y fortaleciendo los encadenamientos productivos.	Calidad Tecnología Innovación Capital Humano Encadenamientos productivos y valor agregado
Disminución de costos de producción	Analizar e implementar diversos mecanismos que permitan disminuir los principales costos de producción de la industria manufacturera.	Energía Transporte y logística Sustitución eficiente de insumos y materias primas para los procesos productivos Defensa comercial y combate a las prácticas desleales del comercio
Aprovechamiento de oportunidades del comercio internacional	Incrementar la participación de mercado a través de la mayor penetración y posicionamiento de los productos salvadoreños e mercados existentes y nuevos.	Promoción y desarrollo de mercados Inteligencia de mercados Desconcentración territorial Diversificación de la oferta exportable Promoción de marcas industriales del país
Financiamiento	Facilitar el acceso al financiamiento destinado a incrementar la competitividad del sector industrial, a través de diferentes opciones o mecanismos de financiamiento y de cofinanciamiento para el desarrollo de proyectos que incluyan innovación, tecnología, calidad, que generen empleo, incrementen las exportaciones e impulsen el desarrollo de industrias estratégicas nacionales y regionales.	Financiamiento para PYMES Sistema financiero de fomento para el desarrollo Mecanismos de financiamiento para la competitividad industrial
Creación de industrias en nuevas ramas industriales	Crean condiciones que permitan transitar de una industria basada en la manufactura a una industria sustentada en el conocimiento e integrada a cadenas globales.	Elaborar investigaciones o estudios que definan criterios para identificar nuevas ramas, procesos y productos industriales estratégicos Apoyar la realización de investigaciones o estudios de mercado que determinen una nueva demanda y una nueva oferta industrial de productos y servicios con potencial de exportación la cual se acompañe de una estrategia país para su desarrollo Establecer un sistema de incentivos que impulse el desarrollo de nuevas ramas y productos industriales
Fomento a la pequeña y mediana empresa industrial	Fortalecer la pequeña y mediana empresa, mediante la capacitación, formación y financiamiento necesario para incrementar la productividad de la cadena productiva.	Capacidad empresarial Formalización de las empresas
Marco Institucional y legal	Fortalecer, reformar y crear el marco legal e institucional tendiente a agilizar trámites, fortalecer la coordinación institucional y crear la normativa para algunos temas que carecen de la misma con la finalidad de lograr un funcionamiento eficiente del sector productivo.	Eficiencia gubernamental Gestión aduanal Institucionalidad Modernización del marco legal y normativo

Fuente: Elaboración propia en base a Política Industrial.

La política industrial, partió de la elaboración de un diagnóstico del sector industrial que trataba de reflejar los principales problemas, los cuales se resumen a continuación:

- Baja productividad, valor agregado de bajo contenido tecnológico y escasa innovación.
- Costos de producción altos en la industria (insumos intermedios, costos del trabajo, costos del capital físico).
- Limitado aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

- Limitado financiamiento al sector industrial.
- Pocos nacimientos de empresas industriales en ramos con alto valor agregado tecnológico.
- Baja escala y poca productividad en PYMES.
- Deficiencias en el marco institucional y legal.

Esta política comprende siete ejes estratégicos y más de una veintena de áreas en las que se pueden enfocar una serie de acciones (ver Cuadro N° 2.2).

1.2.5. Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva

La Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva 2014-2021 (PFDTP) surge, según el MINEC (2014), de la necesidad de articular tres dimensiones clave (fomento, diversificación y transformación productiva) para dinamizar la estructura productiva de El Salvador en el corto, mediano y largo plazo, mediante un conjunto integrado de actividades que respondan al problema de bajo crecimiento que aqueja a la economía en general.

Dicha política busca generar: Un sector productivo diversificado, transformado en su estructura productiva hacia la oferta de alto valor agregado, competitivo y fuertemente integrado dentro y entre sectores, articulado con los demás ámbitos de la economía, cuyos procesos y productos estén basados en un importante componente de innovación tecnológica, y que a su vez tenga la capacidad de fomentar, inducir y alojar inversión de clase mundial en campos y rubros estratégicos vinculados en cadenas de valor con las micro, pequeñas y medianas empresas, y que como resultado genere un volumen creciente de empleo, dignificante y de calidad, a fin de coadyuvar al crecimiento alto y sostenido -impulsado por la productividad, la competitividad y el fomento de la demanda interna- que promueva el desarrollo sostenible, el fortalecimiento de las capacidades de los territorios y la equidad en el mercado de trabajo (MINEC, 2014).

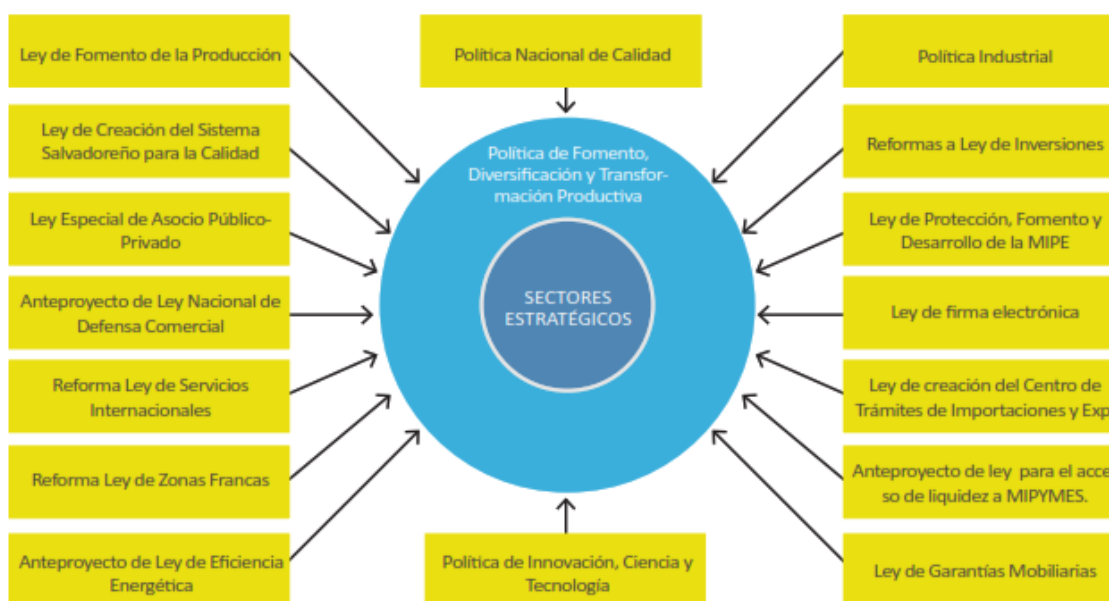
Esta política se compone por 3 ejes, 19 componentes y 151 acciones. Los tres ejes de acción de la política son: fomento, diversificación y transformación productiva. Cada eje contiene componentes específicos, y estos componentes contienen acciones delimitadas (las acciones específicas para cada componente se encuentran delimitadas en el Anexo N°2.1.). Los componentes por cada eje de acción se enlistan a continuación:

1. Fomento productivo nacional:
 - 1.1. Calidad.
 - 1.2. Encadenamientos productivos.
 - 1.3. Emprendimiento y fomento de la MIPYME.
 - 1.4. Transporte y logística.
 - 1.5. Fortalecimiento de los instrumentos financieros existentes.
2. Diversificación productiva.
 - 2.1. Diversificación de un marco legal e institucional idóneo.
 - 2.2. Innovación y tecnología.
 - 2.3. Aprovechamiento de oportunidades del comercio internacional.
 - 2.4. Energía.
3. Transformación Productiva.
 - 3.1. Encadenamientos productivos.
 - 3.2. Calidad.
 - 3.3. Innovación.
 - 3.4. Energía.
 - 3.5. Inteligencia Económica.
 - 3.6. Financiamiento.
 - 3.7. Acceso a mercados internacionales.
 - 3.8. Tramitología.
 - 3.9. Marco regulatorio.
 - 3.10. Recurso humano calificado.

La política se nutre y actúa en un marco conglomerado de políticas y leyes vigentes. Es decir, esta Política articula todos los esfuerzos e instrumentos creados bajo un esquema holístico. Los instrumentos que constituyen la Política se muestran en la Figura N° 2.1:

Figura N°2.2:

Visión holística y sistemática de la Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva



Fuente: MINEC (2014), Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva.

Muchas de éstas han sido consideradas y descritas previamente en el desarrollo de este capítulo, dado que se considera que existe una relación directa entre estas con la competitividad, productividad, diversificación y transformación de la industria manufacturera en particular.

La visión holística de la política se debe a que ésta integra todos los instrumentos de apoyo de las políticas existentes y los pone a la disposición; adecuándolos y combinándolos de acuerdo con la realidad de cada uno de los sectores estratégicos seleccionados. El MINEC ha contemplado 16 sectores prioritarios para el desarrollo de la PFDTP, estos se presentan en la Figura siguiente:

Figura N°2.3:

Sectores prioritarios para el desarrollo de la PFDTP en El Salvador



Fuente: MINEC (2014), Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva.

Se puede retomar que este tipo de políticas no han podido aportar el nivel de desarrollo y avance productivo con el cual fueron diseñadas. Se pretendía que fueran una herramienta para el apoyo y gestión de las capacidades de los sectores productivos en materia del desarrollo de éstos. De manera que, existiese un mecanismo de potenciación y generación de avances conjuntos dentro de los sectores y entre los demás sectores económicos.

Además, bajo las condiciones idóneas pretendían generar encadenamientos e integración de mercados a nivel regional e internacional. Con niveles de interacción más inmediatos entre los agentes participantes y que generaran un ambiente favorable a las actividades productivas.

No obstante, se refleja un desarrollo desproporcionado entre los sectores y consecuentemente se dificulta el fortalecimiento de las condiciones productivas a nivel general y de manera equitativa. Teniendo en cuenta el nivel de avance presente en cada uno de los sectores.

2.3. Políticas de Educación, Ciencia y Tecnología

2.3.1. Políticas de Educación

Reforma Educativa 1995-2005

En 1994 el Gobierno salvadoreño realizó una consulta ciudadana guiada por la Comisión de Educación, Ciencia y Desarrollo. Como resultado, se elaboró el Plan Decenal de la Reforma Educativa 1995-2005, cuyo contenido se organizó en cuatro ejes: Cobertura, Calidad, Formación en Valores y Modernización Institucional.

Con ello se pretendía mejorar la calidad de la educación en sus diferentes niveles, aumentar la eficiencia, eficacia y equidad del sistema educativo, democratizar la educación ampliando los servicios educativos, fortalecimiento de la formación de valores humanos, éticos y cívicos (Guzmán, 2006).

La reforma se dividió en dos etapas, siendo la primera la de 1995-2000 y la segunda del 2000-2005. Entre las políticas y programas que se promulgaron durante la primera etapa se pueden observar las siguientes en el Cuadro N°2.3:

Cuadro N°2.3:

Políticas y programas educativos promulgados durante 1995-2000

Acceso	EDUCO
	Alfabetización (PAEBA)
	Escuela saludable
Calidad	Reforma curricular: - Programas de Estudio - Libros de texto - Reforma de profesorados - Capacitación de docentes
	Radio interactiva
	Pruebas de Básica
	PAES anual a partir de 1997

Fuente: Elaboración propia en base a Guzmán, 2006.

La segunda etapa de reformas que van del 2000-2005 se denominó “Desafíos de la educación en el Nuevo Milenio” en la que se realizó una actualización de la primera etapa. Se comenzó a perfilar más detalladamente

el establecimiento de programas de acuerdo a los ejes de la Reforma Educativa en marcha (ver Cuadro N°2.4), concentrándose en la calidad. Para ello se incentivaron las políticas y programas siguientes:

Cuadro N°2.4:

Políticas y programas educativos promulgados durante 2000-2005

Calidad	Desarrollo curricular: - Dotación de bibliotecas escolares y de aula para educación básica - Capacitación de docentes en servicios por medio de bonos escolares y sistemas de asesores pedagógicos
	Incentivos a la Labor Educativa Institucional
	Establecimiento del Proyecto Educativos Instruccional (PEI)
	Inversión en infraestructura escolar en ambiente post-terremoto 2001

Fuente: Elaboración propia en base a Guzmán, 2006.

Además, en esta segunda etapa de reformas se incluyeron temas de sensibilización en educación de género, ambiental, seguridad escolar, vial y desarrollo de certámenes. Mientras que en las medidas de modernización institucional se implementaron transferencias por medio de bonos a docentes, uso de computadoras a nivel institucional; se creó el sitio web del Ministerio de Educación (MINED), participación de empresarios (FUNDAEDUCA), entre otras.

Cabe señalar que el Plan Decenal no fue diseñado con una visión de crear y vincular el sistema educativo a las crecientes necesidades del aparato productivo nacional que en ese periodo tenía como principal objetivo insertarse al comercio mundial dentro del proceso de globalización económica con mejores posibilidades de beneficios. Se puede decir entonces, que las reformas contenidas en el Plan Decenal eran fundamentalmente de carácter administrativo e institucional, enfocadas a solventar los pésimos resultados que había producido el sistema educativo nacional hasta ese entonces (Pérez y Rodríguez, 2014).

Plan Nacional de Educación 2021

El Plan 2021 integró una estrategia que pretendía enfocarse en diversificar y dinamizar el aparato productivo nacional, así como mejorar la competitividad del país. El plan plantea cuatro objetivos prioritarios:

- Formación integral de las personas.
- Once grados de escolaridad para toda la población.
- Formación técnica y tecnológica del más alto nivel.

- Desarrollo de la ciencia y la tecnología para el bienestar social.

Las principales apuestas estratégicas del Plan 2021, se resumen en el cuadro N°2.5. Basándose en cuatro apuntes:

- Acceso a la educación;
- Efectividad de la educación básica y media;
- Competitividad; y,
- Buenas prácticas de gestión.

Cuadro N°2.5:

Estrategias del Plan Nacional de Educación 2021

Acceso a la educación	Efectividad de la educación de la básica y media
<ul style="list-style-type: none"> - Modalidades flexibles de educación básica y media - Educación básica completa - Parvularia universal (prioridad en estudiantes de seis años) - Alfabetización de jóvenes y adultos - Educación para la diversidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Ambientes físicos adecuados - Clima institucional para potenciar el aprendizaje - Docente competentes y motivados - Currículo al servicio del aprendizaje - Acreditación
Competitividad	Buenas prácticas de gestión
<ul style="list-style-type: none"> - Aprendizaje de inglés - Tecnología y conectividad - Especialización técnica y tecnológica - Educación superior ciencia y tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> - Protagonismo de los centros escolares - Desarrollo institucional y participación social - Sistemas de información, seguimiento y evaluación

Fuente: Tomado de Pérez y Rodríguez, pág. 90, 2014.

Política Nacional de TIC's en Educación

En enero de 2014, el Viceministerio de Ciencia y Tecnología en coordinación con el MINED impulsó la Política Nacional de Tecnología de la Información y Comunicación (TIC's) en la Educación. La cual estaba enfocada en el fomento y la coordinación de la integración de las TIC's en los procesos educativos y que de esta forma se pudiese mejorar la calidad educativa.

Se implementaron medidas orientadas a su cumplimiento que se enfocaron en el mejoramiento de la infraestructura tecnológica y conectividad, el diseño de contenidos curriculares y la formación y el desarrollo profesional de los educadores.

A razón de esto, se desarrolló el programa "ENSANCHE" que buscaba mejorar la calidad educativa a nivel medio a través de las TIC's y el programa Cerrando la Brecha del Conocimiento (CBC) que tenía la misma orientación, pero a nivel de educación parvularia y básica. Asimismo, se desarrollaron estrategias que permitiesen la implementación de estos programas y un mejoramiento en la calidad de educación en general entre los que figuran (MINED, 2014):

- Aumento en el equipamiento tecnológico de forma gradual y constante para el apoyo del proceso de enseñanza y aprendizaje.
- Fortalecimiento de las capacidades de soporte técnico, reacondicionamiento y ensamblaje en el MINED para poder proporcionar un mayor acceso a los recursos tecnológicos.
- Diseño de mecanismos y procedimientos que permitan la protección de los equipos tecnológicos necesarios en los procesos educativos.
- Fomento de investigación e implementación de nuevas tecnologías para mantener actualizados los procesos educativos.
- Diseño y distribución de contenidos curriculares que hagan uso de las nuevas tecnologías y faciliten los procesos de enseñanza y aprendizaje.
- Garantizar el uso e integración de las TIC's en la formación de los educadores en todos los niveles. Así, como promover el desarrollo de competencias TIC en la ciudadanía.

Con la política se favorecerían áreas, acciones y proyectos estratégicos que están orientados al fortalecimiento de la infraestructura tecnológica y conectividad; así como el desarrollo de los niveles de calificación de la fuerza laboral. El fortalecimiento de la capacidad técnica, científica y tecnológica del personal permitiría mayores niveles productivos y mejora en la competitividad.

Otras políticas de educación

Existen, además, políticas que favorecen al mejoramiento de la calidad educativa y facilitación del acceso a la educación para los distintos estratos sociales, edades y zonas geográficas. Entre ellas se encuentran la Política de Educación Inclusiva (2010) que pretendía erradicar de forma gradual y efectiva las barreras de aprendizaje y garantizar una mayor participación en los procesos educativos, eliminando las condiciones de segregación; la Política Nacional de Juventud (2011) que buscaba una integración más profunda en los modelos de desarrollo por parte de los adolescentes; la Política Nacional de Educación de Personas Jóvenes y Adultas en El Salvador (2012) que aspiraba a que se contara con un sistema de educación permanente que ofrezca oportunidades de aprendizaje efectivo a todas las personas jóvenes y adultas teniendo en cuenta las características y los contextos de la población.

2.3.2. Políticas de Ciencia y Tecnología

Políticas de Innovación, Ciencia y Tecnología (ICT) y creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

La creación del CONACYT en 1992 sienta las bases para las posteriores políticas de ciencia y tecnología impulsadas en el país. Esta institución, sería la encargada de crear los lineamientos básicos de política tecnológica y de establecer el debido enlace con el aparato productivo para incorporar progreso técnico y tecnológico. La ley de creación del CONACYT le da esa facultad; en uno de sus artículos hace referencia de que el Consejo tendrá por objeto formular y dirigir la política nacional en materia de desarrollo científico y tecnológico orientada al desarrollo económico y social del país.

Desde su creación en 1992, el CONACYT ha elaborado dos políticas tecnológicas. La primera política tecnológica fue elaborada en 1996 y, la segunda fue creada 10 años después, en 2006, creadas para horizontes de mediano y largo plazo y posteriormente se crea una nueva en 2012, que se diferencia de las demás, en el sentido que fue dirigida por una dependencia del Ministerio de Educación, pero estrechamente enlazada con el que hacer del CONACYT. Se detallan sus diferencias en el Cuadro N°2.6:

En su mayoría las políticas orientadas al desarrollo tecnológico estuvieron más ligadas al concepto de ciencia y más cercanas al ámbito educacional formal que al sector productivo. Sin embargo, era necesario que éstas reforzaran o buscaran activamente la excelencia productiva, creando condiciones propicias para la asimilación del progreso técnico en todos los sectores de actividad económica.

En El Salvador, la dimensión económica del sistema educacional ha tendido en general a ser ignorada y el fomento de la competitividad como tal exige la introducción permanente de adelantos tecnológicos y a una población capaz de absorberlos y adaptarlos. Así, esto exige una población capacitada a través del sistema educacional y de entrenamiento en las necesidades cambiantes del aparato productivo.

Esta formación, que responde a las necesidades económicas, está orientada a fomentar la productividad de la mano de obra y, asimismo, en fortalecer la equidad. Una población más educada y capacitada puede aspirar a trabajos más especializados dentro de la estructura productiva y puede hacer mejor uso de las tecnologías. La absorción de progreso técnico potencia a su vez una mayor competitividad y una mayor diversificación de la estructura productiva.

Cuadro N°2.6:

Diferencias entre las políticas de ciencia y tecnología de 1996, 2006 y 2012

Política tecnológica 1996	Política tecnológica 2006	Política tecnológica 2012
<ul style="list-style-type: none">- Inculcar una cultura de ciencia tecnología e innovación en la sociedad y el sector empresarial. Mejorar la institucionalidad, colaboración y capacidad persuasiva y motivadora de las acciones de ciencia y tecnología.- Fomentar la ciencia como bien público fundamental y la tecnología traducida en bienes y servicios privados. Contribuir a crear innovación en capital humano a todo nivel y en forma constante.- Elevar el potencial y creatividad práctica de los recursos humanos a través de la formación y capacitación para la productividad.	<ul style="list-style-type: none">- Incrementar la capacidad científica, tecnológica y la formación de investigadores.- Promover el desarrollo y la vinculación de la ciencia y la innovación tecnológica asociada a la actualización y mejoramiento de la calidad de la educación.- Promover el desarrollo y las vinculaciones de la ciencia y la innovación tecnológica asociadas a la actualización y mejoramiento de la calidad de la educación y la expansión de las fronteras del conocimiento.- Integrar esfuerzos de los diversos sectores, tanto de los generadores como de los usuarios del conocimiento científico y tecnológico.- Reforzar el ambiente de progreso, innovación y sostenibilidad.	<ul style="list-style-type: none">- Generar bienes públicos y fortalecer el entorno habilitante para la I+D+i (Investigación, Desarrollo e innovación).- Fortalecer la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación precompetitiva (I+D+i).- Apoyar la innovación empresarial para el incremento de su productividad y competitividad.- Estimular el emprendimiento innovador. Difundir y promover la adopción tecnológica y la absorción de I+D+i en la sociedad salvadoreña.

Fuente: Elaboración propia en base a Políticas de Ciencia y Tecnología 1996, 2006 y 2012.

CAPÍTULO III: LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SALVADOREÑA

El presente capítulo está compuesto de dos grandes apartados: el primero muestra las generalidades de la industria manufacturera salvadoreña, crecimiento, participación, estructura productiva, contribución al crecimiento económico, exportaciones e importaciones, etc., durante los años de 1990 al 2015.

El segundo apartado describe el desempeño de la industria en lo que a productividad, competitividad y diversificación concierne y su incidencia en el proceso de transformación productiva con el objetivo de determinar en qué medida las mismas contribuyeron en el logro o no en de ésta.

3.1. Generalidades de la Industria Manufacturera

La Industria Manufacturera como tal, es una actividad económica encargada de transformar mediante procesos artesanales o tecnificados materias primas y componentes o partes en bienes finales, destinados tanto para el consumo de los hogares como para su empleo en la elaboración de bienes más complejos. Dicha actividad es desarrollada por diversas empresas, desde empresas pequeñas hasta gigantes trasnacionales, pero en las cuales, independientemente de su tamaño toman en cuenta tres pilares: la fuerza de trabajo, la maquinaria y las herramientas. Pilares que hacen posible la transformación y fabricación de nuevos bienes.

Teóricamente, múltiples autores han destacado la importancia del sector manufacturero en las economías y el papel que juega en el logro del desarrollo de los países. El sector industrial es considerado motor del crecimiento económico gracias a su dinamismo y a la difusión de innovaciones. Ejemplo de ello es Kaldor (1977) que atribuía al sector manufacturero una relevante influencia en el crecimiento económico, ya que consideraba que el sector industrial era capaz de registrar crecientes rendimientos de escala que pudiesen contribuir al incremento de la producción de toda una economía.

Además, la industria es considerada uno de los ejes de la transformación productiva por Fajnzylber (1990), ya que es la industria quien difunde el progreso técnico, fomenta la productividad y eleva los niveles de competitividad; convirtiéndose en la piedra angular de la transformación productiva, al desatar las fuerzas propulsoras del desarrollo que permiten dejar atrás actividades rudimentarias para desarrollar actividades complejas.

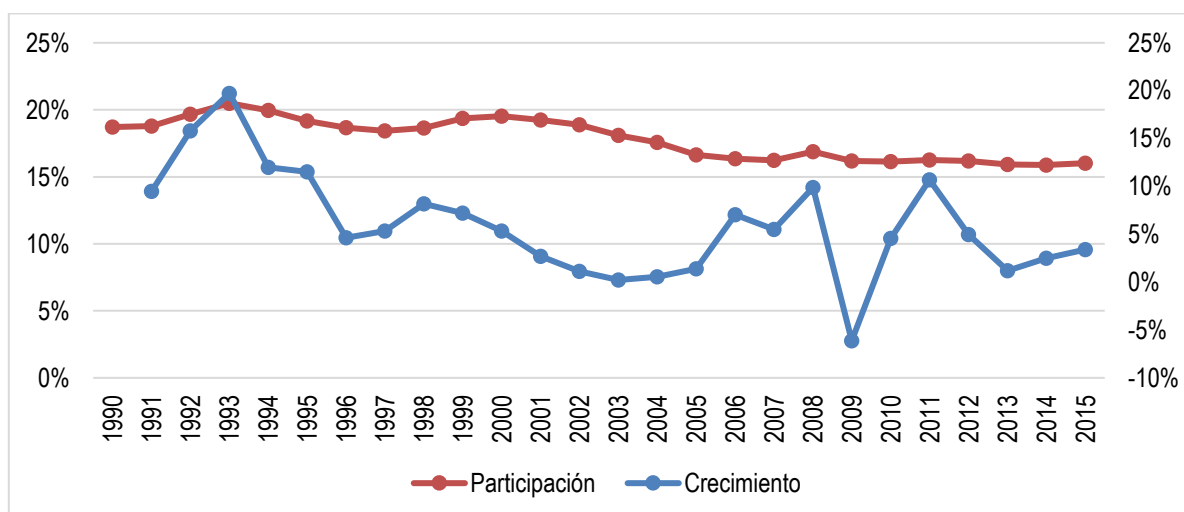
En materia de transformación productiva la industria manufacturera salvadoreña resulta prometedora al ser uno de los sectores más importantes en el ámbito económico. Su participación en la economía ha sido de las más representativas, especialmente durante los años de 1990 al 2015.

El gráfico N°3.1 muestra el crecimiento y la participación del sector manufacturero con respecto al PIB, se aprecia un comportamiento constante en la industria, que va desde 1990 hasta 2015. Para el periodo de 1990 al 2000 se denota una participación industrial constante que pese a una disminución en el crecimiento hacia el año 1996.

Su participación se mantuvo entre 16% y 18% durante el periodo. Mientras que en el periodo del 2001 al 2010 se observa que la participación de la industria en el PIB sigue una leve tendencia a la disminución ya que para la primera mitad de este periodo la participación se aproximó a un promedio 19.3%, porcentaje que decayó hasta un 16.2% para 2010, retrayéndose un poco más de tres puntos porcentuales. En el periodo de 2011 a 2015 el promedio de participación industrial con respecto al PIB se ha mantenido entre un 16.2% experimentándose una leve recuperación, pero sin alcanzar nuevamente tasas de crecimiento superiores.

Gráfico N°3.1:

Crecimiento y participación de la industria manufacturera de El Salvador, 1990-2015



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas obtenidas del BCR.

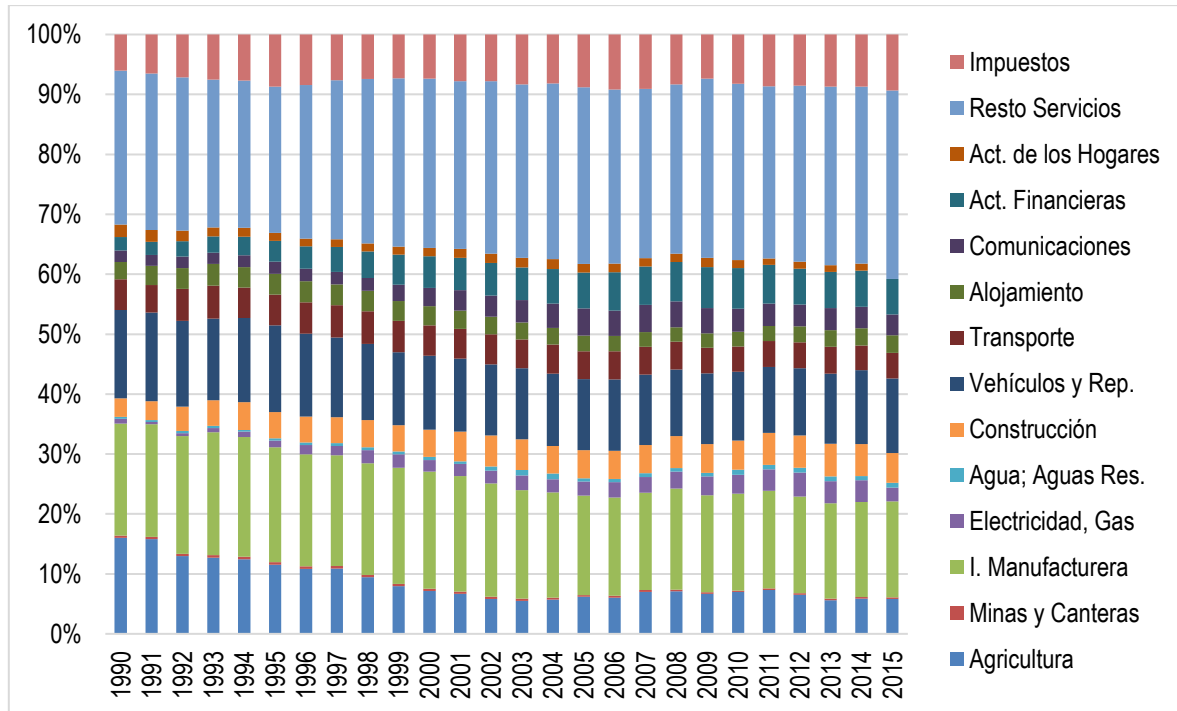
Dado a que esta participación ha ido en paulatino detrimento y en comparación con las otras ramas productivas la Industria Manufacturera seguida de la agricultura representa el mayor peso del PIB, después de los servicios (ver gráfico N°3.2). Bajo esta perspectiva se vislumbran tres escenarios distintos:

- Por un lado, la industria manufacturera que a pesar de sus sutiles disminuciones ha sabido mantenerse con un promedio del 17.8%;
- Mientras que el escenario del sector agrícola se observa una tendencia a la baja en su aporte al PIB global ya que para la década de 1990 su contribución era en promedio 12.1% disminuyendo a un 6.4% para la década de los 2000,

- Y un tercer escenario es que, contrario a la industria y la agricultura las ramas productivas de los servicios han tenido una tendencia al alza en el periodo de estudio aumentando su peso en la economía hasta representar más del 25%.

Gráfico N°3.2:

Composición del PIB por rama de actividad de El Salvador, 1990-2015



Fuente: Elaboración propia con base en datos del BCR.

Para Fuentes (2009) el esperado proceso de migración sectorial en el cual una economía transita de ser productora neta de bienes primarios a una industrializada y posteriormente a una economía basada en los servicios es parte de su desarrollo, en la medida que el ingreso per cápita va aumentando.

En El Salvador todo apunta que se ha transitado directamente hacia una tercerización, sin haber concretado la etapa previa de industrialización, puesto que, sumados los sectores dedicados a servicios diversos entre ellos el de Comercio, Transportes y Comunicaciones, que ganaron un peso de 2.6% y 2.8% respectivamente entre los años de 1990 a 2012; resulta que, estas actividades relacionadas con servicios han ganado un mayor peso en el PIB global a partir de la década de 1990.

Esta tercerización ha provocado cambios en la estructura productiva que según Pérez y Rodríguez (2014) basándose en cálculos del Índice de Cambio Estructural (ICE)³; que permite hacer un análisis histórico de la estructura productiva, revelando los periodos en que hay mayores cambios en el peso relativo de los distintos sectores respecto del PIB; en la Tabla N°3.1 se presentan distintos periodos a partir de 1992 a 2012 para reflejar los cambios estructurales sufridos en diversas ramas de la economía nacional.

Tabla N°3.1:

Índice de cambio estructural por rama de actividad, 1952-2012

Rama de actividad económica	1955-1979		1990-2012		1952-2012	
	ICE	TC	ICE	TC	ICE	TC
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	-5.7	3.6	-1.8	1.7	-8.8	1.9
Explotación de minas y canteras	-0.1	1.6	-0.1	2.1	-0.1	2.1
Industrias manufactureras	1.2	5	1.3	3.4	0.6	3.3
Electricidad, gas y agua	0.8	10.7	-0.2	1.6	0.8	6.1
Construcción	0.8	8.9	-0.5	2.6	0.2	4.5
Comercio, hoteles y restaurantes	0.2	4.4	1.5	3.7	2.5	3.3
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.3	6.7	1.5	4.4	3.2	4.8
Intermediación financiera, actividades inmobiliarias	0.1	4.8	1	2.5	3.2	3.5
Administración pública, servicios sociales y otros servicios comunitarios	1.5	5	-2.7	1.8	-1.4	2.7

Fuente: Tomado de Pérez y Rodríguez; pág. 132; Heterogeneidad estructural y competitividad en la industria manufacturera salvadoreña. Periodo 1990-2011; San Salvador; 2014.

Cuando se confronta el cambio estructural con la tasa de crecimiento del PIB (TC), se observa que los mayores cambios estructurales, se traducen en una mayor tasa crecimiento o decrecimiento, eso depende del signo positivo o negativo del cambio⁴. Se infiere, por ejemplo, que para el periodo de 1952-2012 el mayor cambio estructural fue negativo y se tradujo en menor crecimiento económico para el sector agrícola; contrario al caso del periodo de 1990-2012, donde el mayor cambio estructural fue positivo y se tradujo en mayor crecimiento en el sector de la industria manufacturera.

³ El índice de cambio estructural mide la sumatoria de los valores absolutos de los cambios en la participación (sobre el producto total) del producto de cada sector o rama productiva, dividido entre dos ($ICE = 1/2 (\sum |m_{it} - m_{i(t+k)}|)$). Donde: i = rama o sector productivo; m_i = participación del producto del sector i en el producto total y $(t + k) - t$ = período o unidad de tiempo; n = N° sectores productivos.

⁴ Las tasas de crecimiento aumentarán y el cambio estructural será positivo, si esta direccionado a incrementar la participación de los sectores más productivos y, disminuirá y será negativo cuando sea dirigido hacia los sectores menos productivos.

En la Tabla N°3.1 además, se muestra que, ha sido el sector agrícola uno de los sectores que más cambios ha experimentado con un índice igual al -8.8. Al ser un ICE negativo, esto indica que este sector ha perdido peso en la economía. Mientras que los sectores que más peso han ganado son los sectores de servicios: Comercio, Transporte y Comunicaciones, y Servicios Financieros (2.5, 3.2 y 3.2 respectivamente).

Adicionalmente, Pérez y Rodríguez (2014) confirman que la Industria Manufacturera tiene un comportamiento positivo, pero que sus variaciones siguen siendo bajas y poco significativas en comparación de la suma de todos los servicios.

Al profundizar en la estructura de la Industria Manufacturera, los subsectores que mayor representación tuvieron en la producción industrial fueron los Productos Alimenticios Elaborados, Productos Elaborados de la Pesca; Química; Textiles; Productos de la Refinación del Petróleo; Azúcar: Productos de Molinería y Panadería; Productos de la Imprenta y de Industrias Conexas; Servicios Industriales de Maquila; Productos Metálicos y Productos de Cuero.

Estos subsectores concentran el 75% de la producción industrial, mientras que el 25% restante del producto industrial está compuesto por las actividades dedicadas a la Elaboración de Material de Transporte y Manufactura; Productos de Caucho y Plástico; Bebidas; Carne y sus productos; Productos Lácteos; Prendas de Vestir; Cartón y Madera y sus productos.

En cuanto a la contribución de cada subsector al crecimiento del producto industrial en el Tabla N° 3.2 se visualizan contribuciones que estas subramas tuvieron; siendo la fabricación de productos textiles, de prendas de vestir, de coque y productos de petróleo, procesamiento y conservación de carnes y la elaboración de productos de molinería y panadería los más destacados en su contribución al crecimiento del producto manufacturero.

Aunque estas son las subramas que constituyen la producción industrial; esta producción en su mayoría es de bienes de consumo, rezagando la producción de bienes de capital que son de gran importancia para el crecimiento de largo plazo en una economía.

Tabla N°3.2:**Contribución al Crecimiento de la Industria Manufacturera de El Salvador (en %), 2006-2015**

Conceptos	2006 - 2010	2011 - 2015
Fabricación de productos textiles	1.4	0.6
Fabricación de prendas de vestir	0.9	0.4
Fabricación de coque y productos refinados de petróleo	0.7	-0.1
Procesamiento y conservación de carnes	0.5	0.5
Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón	0.5	0.1
Mantenimiento y reparaciones de maquinaria e Industrias manufactureras n.c.p.	0.5	0.2
Elaboración de productos de panadería, macarrones, fideos, cuscús y productos farináceos similares	0.4	0.7
Elaboración de bebidas alcohólicas, no alcohólicas y agua mineral	0.3	0.7
Elaboración de azúcar	0.3	0.6
Elaboración de productos lácteos	0.2	0.1
Elaboración de otros productos alimenticios.	0.2	0.4
Fabricación de metales comunes.	0.2	0.1
Procesamiento y conservación de pescado crustáceos y moluscos y productos de pescado.	0.2	0.1
Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	0.2	0.0
Fabricación de papel y de productos de papel.	0.2	0.1
Maquila de otros productos	0.1	0.1
Fabricación de muebles.	0.1	0.2
Fabricación de productos de caucho y plástico.	0.1	0.5
Cuero y Calzado	0.1	0.2
Actividades de impresión.	0.1	0.1
Producción de madera, productos de madera y corcho	0.0	0.1
Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	0.0	0.0
Fabricación de productos metálicos y electrónicos	0.0	0.4
Fabricación de sustancias y productos químicos.	-0.1	0.2
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-0.2	0.3
Maquila de confección	-0.5	-0.4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

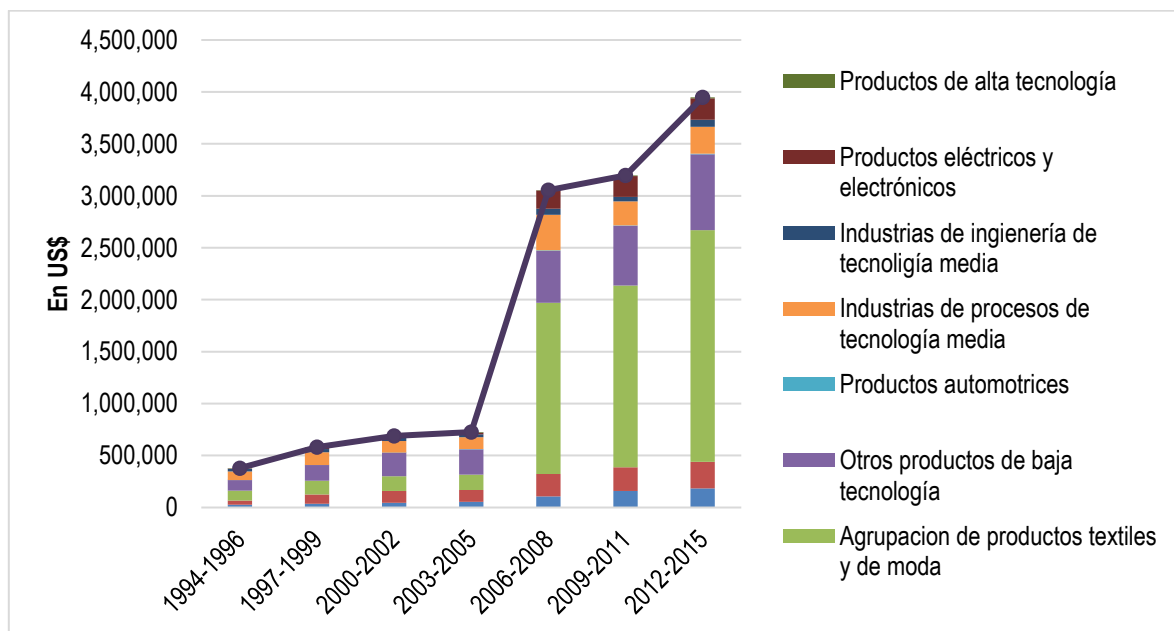
Palomino (2017) asegura que las inversiones deberían direccionarse hacia ramas de la producción de bienes de capital para lograr su expansión y poder construir y equipar a las nuevas fábricas, concluyendo que la construcción de máquinas-herramientas para construir más máquinas-herramientas, es un factor que induce al desarrollo de las industrias productoras de bienes de consumo. Así, progresivamente se estarán implementando tecnologías más avanzadas y competitivas en el mercado nacional e internacional.

De acuerdo con la Clasificación según intensidad tecnológica incorporada, los productos manufactureros se dividen en tres grandes categorías: alta, media y baja tecnología (se abordarán con mayor detalle en las secciones siguientes).

Particularmente, para el caso de la manufactura salvadoreña las dos principales categorías de exportación se ubican dentro de la clasificación de manufacturas de baja tecnología (ver Gráfico N°3.3) y son la agrupación de productos textiles y de moda con un aproximado de US\$ 2,230,719 para el periodo de 2012-2015, seguida de otros productos de baja tecnología con US\$ 728,039 para el mismo periodo. Mientras que aquellas agrupaciones consideradas de tecnología media o alta como productos automotrices o electrónicos y electrodomésticos respectivamente; tienen una participación mesurada en la oferta de la manufactura salvadoreña.

Gráfico N°3.3:

Exportaciones manufactureras por contenido tecnológico en El Salvador, 1994-2015



Fuentes: Elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Sin embargo, pese al dinamismo de las exportaciones manufactureras, la balanza comercial fue deficitaria para este sector ya que, las importaciones superan a las exportaciones. La brecha entre las importaciones y las exportaciones a partir del 2003 comenzó a aumentar tomando una tendencia que con el pasar de los años no logró revertirse, teniendo para el periodo de 2012-2015 un déficit comercial más pronunciado (ver Gráfico N°3.4).

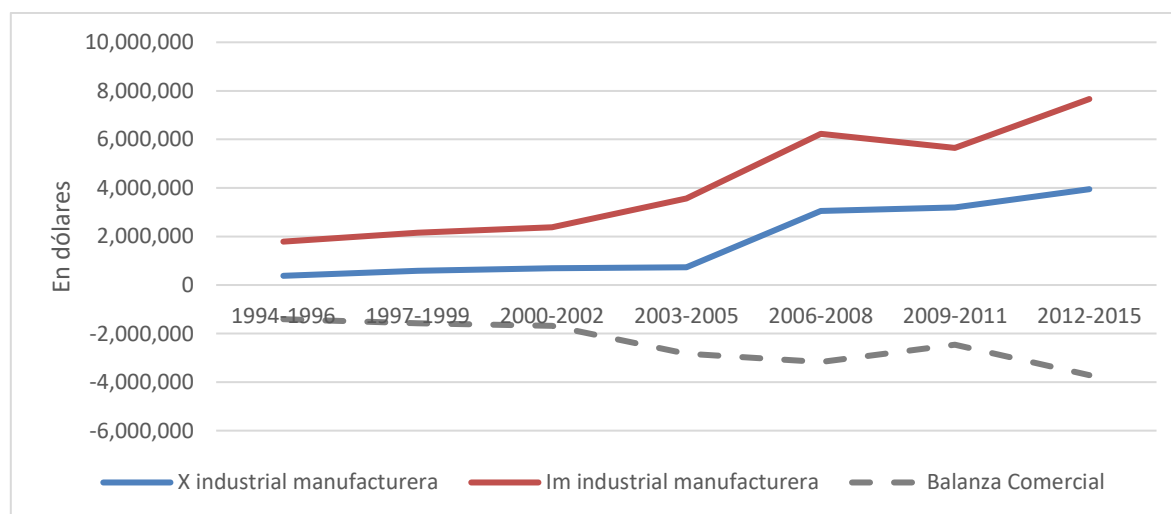
Muestra de ello es que el país importó en 1990 un 63.2% de productos manufacturados como proporción de las importaciones de mercaderías totales y en el transcurso de los años este porcentaje se incrementó y alcanzó en 2015 un 66.45% de bienes. Con una balanza comercial relativa que en promedio es del -0.48% en la industria.

En línea con lo anterior, las políticas económicas liberales permitieron que las exportaciones (y las importaciones, sobre todo) hayan sido incentivadas desde 1994 a través de la apertura comercial y la firma de los diferentes acuerdos y tratados comerciales con países de la región; entre ellos los Tratados de Libre Comercio que el país ha suscrito con Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de América, México, Chile, Colombia, etc.

Esta alternativa de expansión para la industria manufacturera ha dado buenos resultados, como se refleja en el gráfico N°3.4, las exportaciones del sector manufacturero han ido en constante aumento a partir del periodo de 1994-1996 manteniendo ese ritmo constante hasta el periodo del 2000-2002. Mientras que del 2003 hasta el 2015 la cantidad de exportaciones en términos monetarios ha ido en aumento.

Gráfico N°3.4:

Balanza comercial de la industria manufacturera de El Salvador, 1994-2015



Fuentes: Elaboración propia en base a estadísticas WITS (COMTRADE).

De un total de US\$5,485 millones de exportaciones en 2015 el principal sector que registró ventas en el exterior fue la industria manufacturera, llegando a representar un 95.7% de dicho total y a pesar de las limitantes en la producción de bienes más complejos, la industria salvadoreña creó 1800 productos nuevos desde 1994 hasta 2016 según datos oficiales del BCR. Además, estos productos representan un aproximado de US\$ 1,000 millones en exportaciones.

Según Pérez y Rodríguez (2014), la constante salida de divisas hacia el exterior repercute también en la riqueza nacional, ya que, impide potenciar la acumulación de capital que propenda a un tipo de industrialización virtuosa basada en los productos difusores del conocimiento o bienes de capital haciendo frente al vertiginoso incremento de las importaciones que no se ve cubierto por el esforzado crecimiento de las exportaciones.

Un elemento central que vuelve importante a la industria manufacturera en una economía son las inversiones que se generan en ésta. En El Salvador, los flujos percibidos durante los últimos 15 años han tenido un comportamiento poco representativo, atribuyéndose entre un 1 y 2% del PIB y según la CEPAL (2016), las nuevas inversiones recibidas por el país son provenientes de proyectos de pequeña escala como la compra de pequeñas compañías por parte de empresas multinacionales que buscan expandir o cimentar su presencia en el territorio centroamericano, o el desarrollo de programas y proyectos de mejoramiento infraestructural. A pesar de la importancia en la realización de este tipo de inversiones en el país, la significancia de éstas en relación con el monto recibido es poca.

Tabla N°3.3:

Inversión Extranjera Directa de El Salvador por rama de actividad (en mil. USD\$, 2000-2015)

Concepto	2000-2002	2003-2005	2006-2008	2009-2011	2012-2015
Industria	1,525.37	2,161.23	3,525.00	6,294.42	8,327.25
Comercio	731.13	1,056.60	1,510.83	2,016.03	2,632.30
Servicios	348.63	449.53	646.80	250.78	140.43
Construcción	49.07	49.60	49.43	72.75	136.07
Comunicaciones	1,375.57	2,278.90	3,369.50	3,904.58	4,783.54
Electricidad	3,225.97	3,312.80	3,374.90	4,086.56	4,156.37
Agricultura y pesca	92.50	236.63	270.97	70.50	0.00
Minas y canteras	0.00	1.00	136.27	175.11	182.91
Financiero	569.27	708.10	4,229.10	10,048.60	11,846.82
Maquila	685.13	1,098.70	1,390.07	472.30	0.00

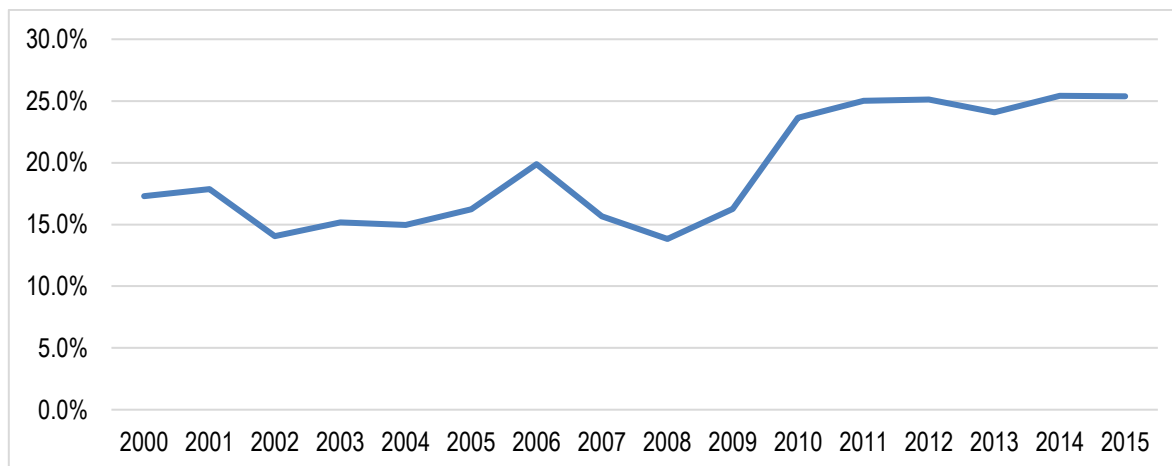
Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR⁵.

Sin embargo, la industria salvadoreña se destaca más que los otros sectores en materia de inversiones, a pesar de que no supera el 1% de crecimiento en el periodo estudiado, ha pasado de representar el 15% de la IED total a principios del año 2000 a un 25% desde el año 2011 manteniendo esta tendencia hasta 2015.

⁵ A partir del cuarto trimestre del año 2009 se utiliza una metodología diferente para la determinación de los flujos de Inversión Extranjera Directa (Ver anexo N°8).

Gráfico N°3.5:

Inversión Extranjera Directa de la industria manufacturera de El Salvador, 2000-2015 (% IED total)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del BCR.

Es menester saber que los retos que enfrenta la industria manufacturera salvadoreña van más allá de incrementar las tasas de participación en la economía, la producción de bienes más complejos o potenciación de la inversión; ya que se conjugan otros elementos de carácter más entrañable como su posición en el comercio internacional ante la competencia de industrias alrededor del mundo que sustentan su desarrollo en el valor intelectual agregado a sus productos, además la industria es importante por la generación de empleos y el rol que juega en los encadenamiento productivos con otros sectores. Retos que aunados a problemas en la estabilidad macroeconómica, política y social hacen que el desafío de lograr una industria más dinámica y competitiva sea mayor.

El análisis que prosigue está orientado a determinar las condiciones de la industria manufacturera salvadoreña en lo que a productividad, competitividad y diversificación respecta y comprender su significancia en cuanto al proceso de transformación productiva.

3.2. Transformación Productiva de la Industria Manufacturera

3.2.1. Productividad

Para comprender la evolución de la productividad en la industria manufacturera salvadoreña durante los años de 1990 al 2015 es necesario contrastar los resultados de la misma con la economía en su conjunto para así determinar la importancia de esta dentro de la economía salvadoreña. Asimismo, esta comparativa permitirá evaluar las condiciones de la industria manufacturera con respecto al resto de sectores en cuanto a producción, empleo, educación y productividad respecta.

En el análisis que procede se considera como medida de productividad la Productividad Aparente del Trabajo, la cual refleja el rendimiento de una unidad de trabajo aplicada dentro del proceso productivo del sector manufacturero; y considera los niveles de producción de la manufactura y la cantidad de trabajadores empleados en los procesos de elaboración.

➤ **Estructura**

Retomando lo antes mencionado, dentro de la estructura económica salvadoreña desde 1990 al 2015 la manufactura ha experimentado pequeñas disminuciones, pero en general ésta ha rondado alrededor del 20% de participación dentro de la producción nacional. Las fluctuaciones que ésta ha presentado se derivan más en cuanto a las variaciones del volumen de producción que a variaciones de participación de los sectores, es decir que aquellos sectores que reflejan un nivel de crecimiento en la generación de valor agregado pueden ser explicados por aumentos similares en sus niveles productivos y no tanto en cuanto estos sectores aportan al total de producto generado en el país.

Esto se debe a que al hablar de aumentos en productividad no sólo se refiere a la acumulación de producción con los insumos disponibles; la eficiencia en la utilización de los recursos juega un papel importante ya que se utiliza menos recursos para obtener más producto.

Así, Pagés y Lora (2010) consideran las variaciones generadas en la productividad como un conjunto de elementos, ya que de esta forma se puede apreciar adecuadamente cuan eficientemente se desarrolla la economía. Otro factor que influye en la generación de mayor productividad es el nivel de calificación de la mano de obra de una economía ya que éste permite facilitar la incorporación de nuevas tecnologías por parte de la fuerza laboral a los procesos productivos que permiten la generación de mayores niveles productivos. Otro aspecto por considerar es el grado de formalidad del trabajo, ya que como se verá posteriormente el trabajo formal contribuye a la constitución de bases para una mayor productividad.

➤ **Calificación de la mano de obra**

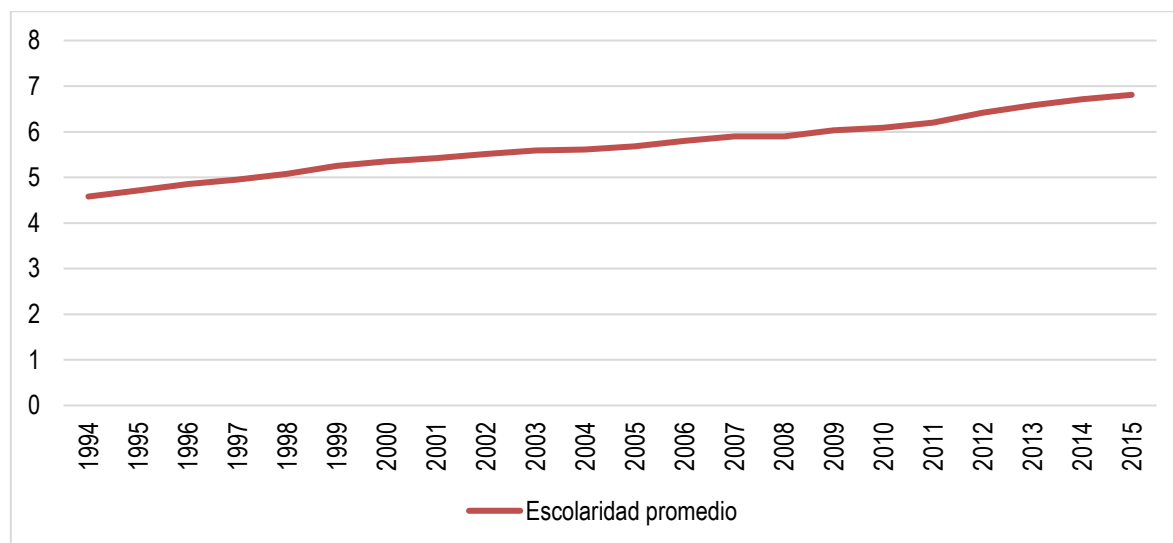
El incremento en los niveles de calificación de la población hace posible el fortalecimiento de la capacidad para aplicar constantemente el uso de nuevas tecnologías, la generación de mayor competitividad y el alcance de nuevos mercados. Para el caso salvadoreño se tomará en cuenta el grado de calificación de la población considerando el nivel de escolaridad, éste representa la cantidad promedio de años escolares aprobados.

En El Salvador la estructura educativa se compone de cuatro niveles: educación parvularia, básica, media y superior; en promedio los años estudiados ascienden a 17. En el Gráfico N°3.6 se refleja la escolaridad

promedio para El Salvador, la cual en 2015 era de 6.81 años. Esto representa a una población que en promedio solo ha aprobado poco menos de 7 años escolares, menos de la mitad del total de años promedio. En los últimos 25 años, este nivel ha incrementado únicamente 2.49 puntos. Esto implica un aumento de 0.1 años de escolaridad promedio por año.

Gráfico N°3.6:

Tasa de Escolaridad Promedio de El Salvador, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EHPM.

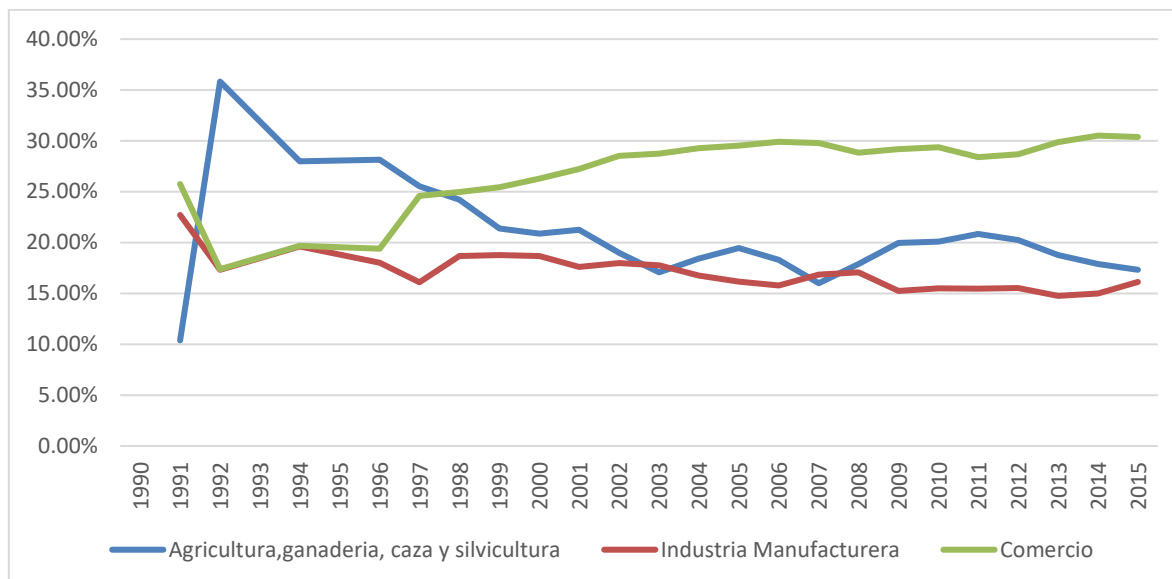
La amplitud y calidad educativa tiene una incidencia significativa en la dinamización de la producción, dado que la competitividad auténtica en la que está sustentada el proceso de transformación productiva depende crecientemente del valor intelectual agregado por las empresas a los bienes que son objeto del comercio internacional.

Al hablar de desarrollo productivo también es importante considerar a la mano de obra que es necesaria para el funcionamiento de los procesos productivos. Los niveles de empleo son representados por la proporción de personas del total de la Población Económicamente Activa (PEA) que se encuentra trabajando o en busca de un trabajo en un momento dado.

En el Gráfico N°3.7 se presenta la Población Ocupada (PO), para la economía salvadoreña los niveles de ocupación y su distribución a lo largo del periodo de estudio están concentrados principalmente en el sector servicios; en promedio alrededor del 30% del personal empleado se encuentra en actividades generadas dentro del sector terciario, el sector industrial le sigue con un nivel de ocupación promedio de 20% y finalmente el sector agrícola que oscila el 17%.

Gráfico N°3.7:

Población ocupada por sector económico de El Salvador, 1991-2015 (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EHPM, varios años.

Los niveles de ocupación de la población salvadoreña han oscilado entre el 92% y 94% (poco más de 2.6 millones de habitantes) durante el periodo de estudio de los cuales cerca del 73% corresponde a empleo informal⁶. El sector industrial presenta un tercio de esta proporción, además este sector refleja incrementos en los niveles de ocupación de la población a lo largo del periodo con aumentos promedio por año de 4.12% en el porcentaje de ocupados; el mayor incremento percibido a través del periodo se registra en el año 1998 siendo este de 9.38% el cual es equivalente a 47,678 empleos.

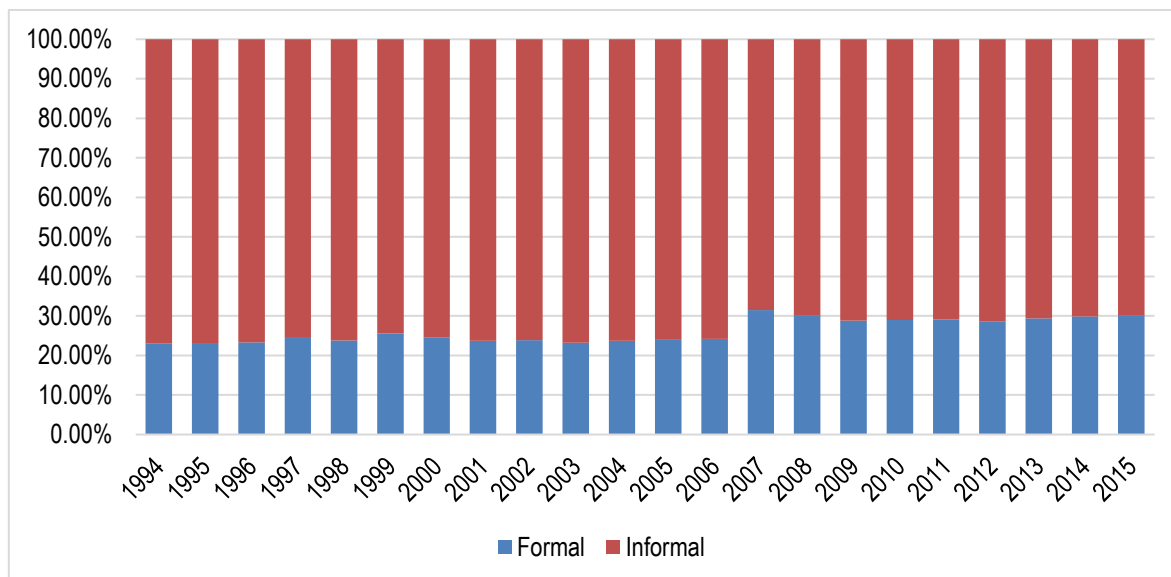
En promedio, el sector terciario ha sido el que mayor incremento ha mostrado en la economía salvadoreña, seguido del sector industrial, el cual mostró un incremento más pobre de 1.1%. El sector agrícola refleja un crecimiento negativo promedio de -0.59%.

De igual manera, la distribución del tipo de empleo no ha sufrido cambios significativos. En el Gráfico N°3.8 se puede notar que, a lo largo del periodo de estudio, el nivel de empleo informal representa alrededor del 70 y 75% mientras que el empleo formal se mantiene en el 25 y 30% restante.

⁶ Determinado en base a datos de ISSS y EHPM.

Gráfico N°3.8:

Distribución del empleo en El Salvador, 1994-2015 (en %)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EHPM, varios años.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2017), la informalidad genera impacto negativo a la productividad de las empresas y consecuentemente de la economía por varios aspectos, entre ellos los bajos niveles de eficiencia que se manifiesta por falta de utilización y aplicación de tecnologías adecuadas u optimizadas para las actividades productivas, los requisitos de calificación de mano de obra son bajos o inexistentes, las remuneraciones son más bajas y se generan ambientes de trabajo que carecen de estimulaciones positivas a los empleados. Así, se genera una estructura productiva que no refleja cambios significativos.

Los niveles productivos del trabajo pueden representarse a través de la relación entre el producto generado y el personal ocupado para producirlo. Una economía es más productiva cuando cuenta con una fuerza de trabajo capaz de incrementar los volúmenes de producción por cada empleado que interviene en el proceso de elaboración de bienes.

En relación con lo anterior, la distribución de las unidades económicas de la industria, la cual representa el 11.54% del total, reflejan una participación relativa de la ocupación concentrada en las microempresas. Según los datos presentados en la Tabla N°3.4, el 95.3% de las personas empleadas se encuentran trabajando en este estrato.

Tabla N°3.4:

Personal Ocupado por tipo de unidad económica de El Salvador, 2011

Empresa	Unidades Económicas	Personal Ocupado
Microempresa	155,712	95.30%
Pequeña Empresa	5,153	3.78%
Mediana Empresa	575	0.49%
Grande Empresa	494	0.43%
Total	161,934	100.00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Directorio de Unidades Económicas.

➤ **Productividad laboral**

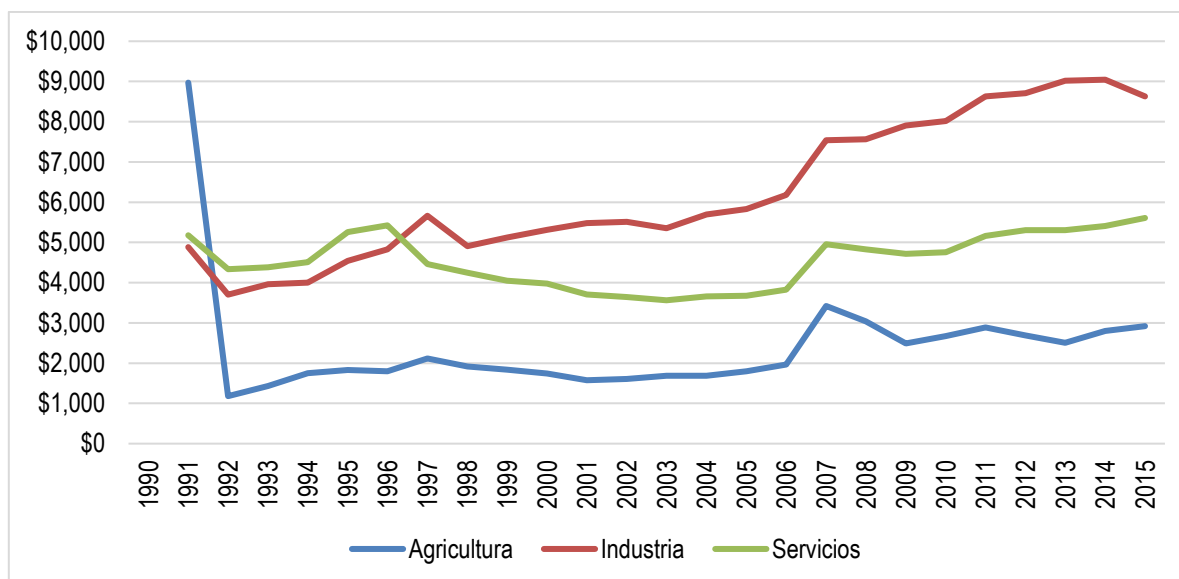
De forma general, los incrementos en niveles de productividad por empleado son un indicador de los avances individuales tanto en los procesos productivos, ya sea en razón a la implementación de nuevas tecnologías en la elaboración de productos, simplificación de los métodos de producción, optimización en la utilización de insumos.

Además, un desarrollo en la calidad de la mano de obra empleada puede provocar los incrementos necesarios para que la productividad de la economía alcance niveles superiores, la capacitación de empleados, mejora en los niveles de calificación, inclusive la especialización para realizar ciertas actividades específicas que tomarían más tiempo. Así, al tener un nivel de calificación (escolaridad promedio) alto, existen primacía para el desarrollo productivo de la economía. (Lora y Pagés, 2010).

El Gráfico N°3.9 muestra la productividad laboral por sector económico. Además de éste, son múltiples los factores que inciden en el proceso productivo. Sin embargo, por la inexistencia de estadísticas más desagregadas para cada uno de los sectores económicos no se han considerado el resto de los factores y únicamente se muestra la productividad laboral que se detalla a continuación.

Gráfico N°3.9:

Productividad laboral por sector económico de El Salvador, 1990-2015 (en USD\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCR y EHPM.

A inicios de la década de los noventa el sector económico que mejor posicionado se encontraba en cuanto a productividad laboral respecta fue el sector agrícola. Sin embargo, con el transcurso de los años la productividad laboral de la industria siguió una tendencia positiva y fue en 1996 que está se posiciona sobre los servicios, que había sido durante el transcurso de la década de los noventa el sector más productivo de la economía salvadoreña. La productividad de los servicios tuvo un comportamiento variado presentando aumentos al inicio y final del periodo y un decaimiento a mediados, mientras que la productividad laboral del sector agrícola a partir de 1992 en adelante estuvo por debajo de la de los dos sectores restantes.

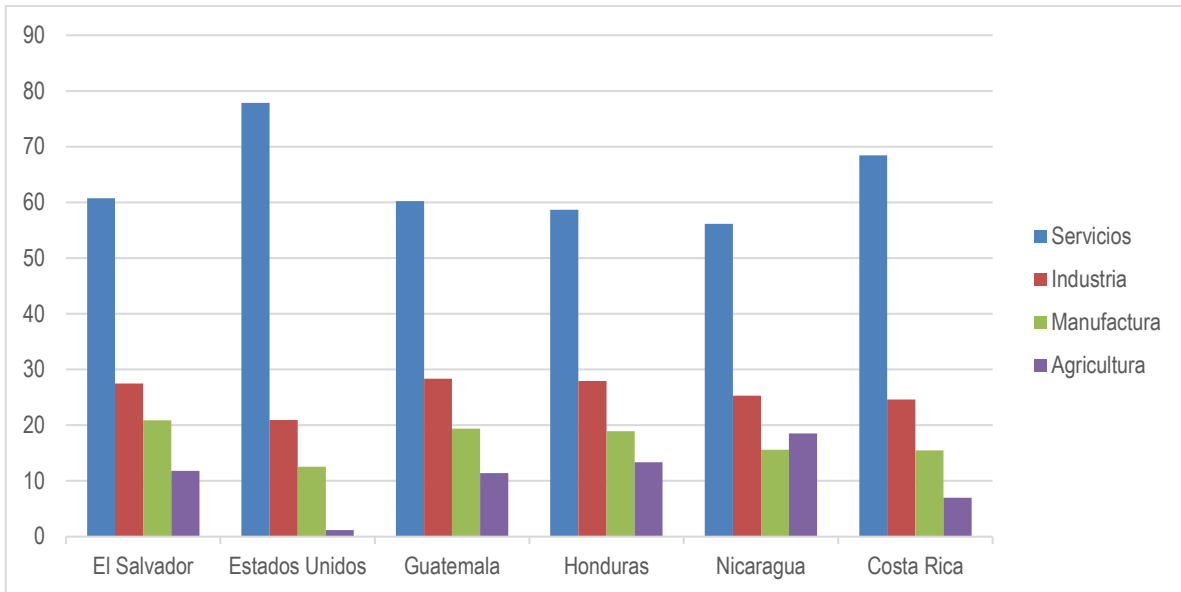
Es la industria manufacturera la que lidera desde 1996, seguida por el sector servicios y por último el sector agrícola. La pérdida en la productividad laboral del sector agrícola fue respuesta a la orientación de las políticas emprendidas en inicio de la década de los noventa orientadas más en fortalecer el sector terciario de la economía lo cual le permitió un aumento temporal de sus niveles productivos.

➤ **Productividad laboral Centroamérica y Estados Unidos**

En contraste, en cuanto a valor agregado países como Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica e incluso Estados Unidos presentan una distribución muy similar, en todos estos países el sector servicios predomina, seguido por la industria y demás sectores (Ver Gráfico N°3.10). Sin embargo, en países como Estados Unidos es más notable la prevalencia del sector servicios como dominante y una menor participación en la generación de producto por parte de los demás sectores, en especial el sector agrícola.

Gráfico N°3.10:

Valor Agregado promedio por sector económico de El Salvador (% del PIB), 2005

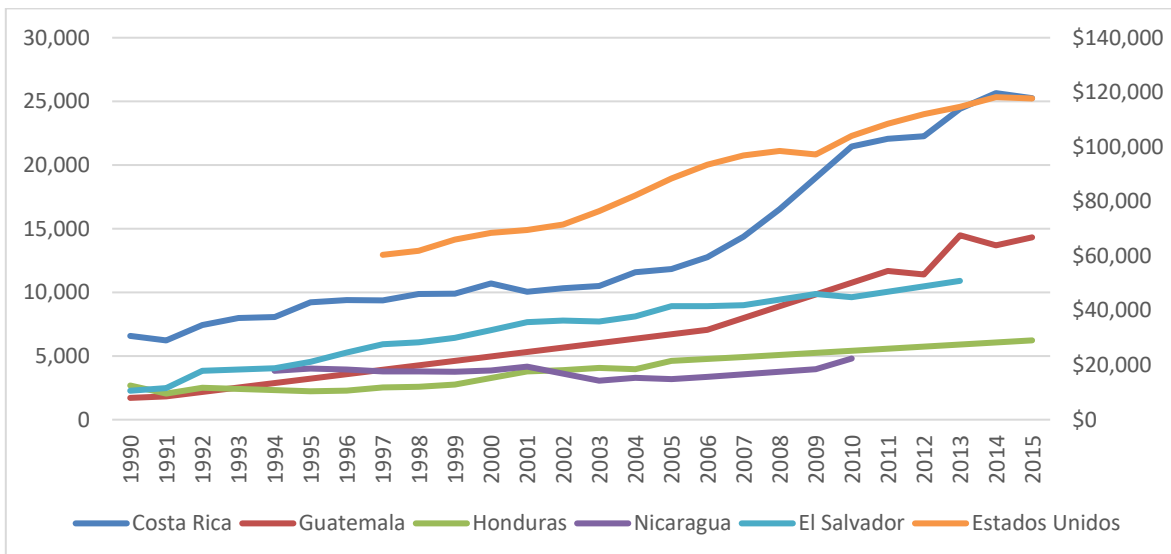


Fuente: Elaboración propia en base a datos del WDI.

Los niveles de crecimiento del producto por sector para El Salvador son menores a los que se generan en los demás países, con un crecimiento promedio por sector de entre el 0.5% y el 1.5% para los últimos 10 años se encuentra por debajo del 2.5% a 4.3% presente en las demás economías.

Gráfico N° 3.11:

Productividad laboral de la industria manufacturera de Centroamérica y Estados Unidos, 1990-2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos del WDI.

Al continuar la comparativa, pero esta vez de la productividad de la industria manufacturera salvadoreña con la de los países del istmo centroamericano (Nicaragua, Costa Rica, Honduras y Guatemala) y Estados Unidos se puede concluir que la productividad de la industria salvadoreña esta únicamente por encima de la de los países vecinos Honduras y Nicaragua. Son la manufactura estadounidense y costarricense las que encabezan la comparativa.

Cada economía posee singularidades propias, características específicas que le proporcionan ventajas o inclusive desventajas sobre las demás, la disponibilidad de recursos, área territorial, inclusive la cultura. Todas estas particularidades diferencian a cada país e inclusive a cada sector económico.

Las políticas que se apliquen deben estar adecuadas a las necesidades de cada nación/sector. Al tratar de imitar el desarrollo de economías extranjeras mediante la aplicación de instrumentos que han sido implementados con un grado de éxito en ellas, se corre el riesgo de la incompatibilidad con los procesos utilizados para el funcionamiento de los distintos sectores.

➤ **Contribución al crecimiento**

Para contrastar la significancia del aporte de cada uno de los sectores dentro de la economía salvadoreña se considerará la contribución estimada de cada uno de ellos hacia las variaciones que experimenta la productividad. Para ello se tomará el nivel de aporte productivo que cada uno realiza y sus variaciones individuales. Se toman dos trienios, 1994-1996 ya que para este se experimentan los cambios más drásticos en los niveles de productividad; y, 2012-2015 donde las variaciones se vuelven más constantes y presentan una mayor estabilidad. Los valores representan en cuantos puntos porcentuales contribuye al crecimiento cada uno de los sectores.

Tabla N°3.5:

Contribución al Crecimiento de la Productividad por Sector Económico de El Salvador

Concepto	1994-1996	2012-2015
Industria	6.81	1.56
Servicios	6.65	-1.06
Agricultura	2.11	-0.36

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCR.

De forma similar, dentro del sector industrial los incrementos en la producción son representados por unos pocos subsectores que sobresalen dentro del conjunto al inicio del periodo y posteriormente se nota una distribución más equitativa (Cuadro en anexos de contribución al crecimiento por sector). Entre ellos figuran el

subsector de maquilas el cual aporta alrededor del 1.6% para el primer sub periodo de referencia y durante el segundo sub periodo cae a -0.05% de aporte al crecimiento. Otros productos que sobresalen inicialmente son el de productos químicos, azúcar y productos alimenticios; los cuales representan un aporte de 0.76%, 0.45% y 0.44%, respectivamente.

En los procesos productivos actúan otros factores que no están relacionados de forma directa con la mano de obra pero que, en conjunto, y de forma integrada, son de igual importancia e intervienen para incrementar las capacidades de producción de las economías. Es el caso de la inversión en recursos de capital; los cuales están conformados por aquellos bienes durables y que son utilizados para la producción de otros bienes.

La inversión y acumulación de bienes de capital especializado es esencial para la realización de los procesos productivos en los diferentes sectores y el desarrollo económico del país ya que permite una mayor eficiencia en el desarrollo de estos. Así, el progreso técnico juega un papel importante en la generación de mayores niveles de productividad.

Pero Joaquín Maudos (2000) considera que en la implementación de nuevas tecnologías derivadas del progreso técnico también es importante la eficiencia en la aplicación de las mismas.

Para el caso de El Salvador se utilizará el nivel de inversión en capital como indicador del avance tecnológico generado. A partir de los niveles de participación del sector manufacturero en el PIB se puede determinar la variación en la inversión de capital del sector.

3.2.2. Competitividad

La competitividad de un país depende de que exporta y con qué eficiencia lo hace; esto está sustentado en la incorporación de progreso técnico. Existe un sólido vínculo entre la competitividad, dinamismo industrial y progreso técnico; éste último está presente en el contenido de lo que los países exportan, en la forma en la que exportan y en cómo se organizan para producir y exportar.

Bajo esta óptica, la competitividad de las exportaciones de la industria manufacturera salvadoreña se analiza a través de la "Matriz de Competitividad", la cual refleja la inserción en los principales mercados destino (estadounidense, centroamericano y el mundial) de las exportaciones manufacturadas salvadoreñas. La matriz contrasta el análisis entre el posicionamiento y eficiencia de las exportaciones.

Por posicionamiento se entenderá el dinamismo relativo de las exportaciones manufactureras en las importaciones del mercado destino (favorable cuando su crecimiento es mayor que el promedio del total de

grupos de productos y viceversa). Por eficiencia se entiende la participación relativa de la industria en un rubro determinado (aumento o disminución de la participación de un producto determinado del sector en el mercado objetivo entre el año inicial y final).

Combinando los diferentes escenarios de posicionamiento y eficiencia se pueden distinguir cuatro situaciones competitivas estratégicamente diferentes entre sí:⁷

- i) Estrellas Nacientes, son rubros que aumentan su porcentaje en las importaciones de los países y se encuentran en demanda dinámica en el mercado importador;
- ii) Estrellas Menguantes, son rubros que aumentan su porcentaje en las importaciones de los países y se encuentran en demanda estancada en el mercado importador;
- iii) Oportunidades Perdidas, son rubros que disminuyen su porcentaje en las importaciones de los países y se encuentran en demanda dinámica en el mercado de importación;
- iv) Retrocesos, son rubros que disminuyen su porcentaje en las importaciones de los países y se encuentran en demanda estancada en el mercado importador.

Para el análisis que prosigue se consideraron grupos específicos de productos a tres dígitos de desagregación de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI). De la cual se tomaron, 184 grupos que fueron clasificados según la intensidad tecnológica incorporada.

Esta clasificación considera cuatro categorías generales dentro de los bienes industrializados, estas son: manufacturas basadas en recursos naturales, manufacturas de baja tecnología, manufacturas de tecnología media y manufacturas de alta tecnología.

A continuación, el análisis competitivo refleja la inserción de las exportaciones manufactureras en los tres principales mercados destino de las mismas. Principalmente se enfoca en el análisis de las exportaciones manufactureras salvadoreñas en el mercado mundial, en el cual se reflejan los diferentes escenarios competitivos de las exportaciones y se presentan comparaciones con el promedio de los países centroamericanos y Estados Unidos. Complementariamente al análisis competitivo del mercado mundial, se presenta el análisis de los diferentes escenarios para los dos mercados restantes (centroamericano y estadounidense).

⁷ Para mayor detalle ver anexo metodológico.

➤ **Competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado mundial**

En el mercado mundial el sector manufacturero salvadoreño exportó 154 de los 184 grupos considerados a partir de 1994 a 1999. De los cuales 78 grupos presentaron un comportamiento dinámico. La situación mejoró para 2009-2015 y el número de grupos considerados dinámicos aumento a 88. En cuanto a los grupos considerados estancados, éstos se vieron reducidos de 76 a 66 en los años en cuestión.

La dinámica de las exportaciones de la industria manufacturera salvadoreña se encuentra reflejada en la Tabla N°3.6, donde, se observa que el 37.66% de los grupos de productos transados por la industria en los años 1994-1999 en el mercado mundial se consideraban “Estrellas Nacientes”; éstos representan el escenario óptimo competitivo ya que figuran aquellos rubros que aumentan su porcentaje en las exportaciones de los diferentes países (mundo) y se encuentran en demanda dinámica en el mercado mundial. Para los años 2009-2015, las “Estrellas Nacientes” redujeron su participación dentro de la dinámica de exportación de la industria y representaron el 29.22% del total de grupos exportados al mercado mundial.

En el otro extremo, los “Retrocesos” (el peor escenario competitivo) representaban para 1994-1999 un 16.22% de las exportaciones manufactureras salvadoreñas. Es decir, estos rubros disminuyeron su porcentaje en las exportaciones de la industria y se encuentran en demanda estancada en el mercado mundial importador. Sin embargo, para 2009-2015 la situación competitiva mejoró y para estos años un 14.94% de las exportaciones manufactureras se encontraban en esta situación.

En cuanto a los dos escenarios competitivos restantes, las “Estrellas Menguantes” representaban el 33.12% de las exportaciones de la industria salvadoreña en 1994-1999. Para los años 2009-2015 representaron el 27.92%; éste escenario contempla a aquellos rubros que aumentan su porcentaje en las exportaciones del sector y se encuentran en demanda estancada en el mercado destino.

Y por último, las exportaciones pertenecientes al cuadrante restante referente a “Oportunidades Perdidas” que incluye aquellos rubros que disminuyen su porcentaje en las exportaciones de la manufactura salvadoreña y se encuentran en demanda dinámica en el mercado mundial (mercado importador), incrementaron su participación para los años en estudio, inicialmente representaban en 1994-1999 un 12.99% y 2009-2015 un 27.92%.

En general, se podría argüir que la situación competitiva de la industria manufacturera salvadoreña empeoró al contrastar ambos subperiodos dado que se redujo el porcentaje de rubros que están en el escenario óptimo de competitividad “Estrellas Nacientes”. Sin embargo, el porcentaje de los “Retrocesos” también se redujo y esto, de cierta manera, contrarrestó la reducción de Estrellas Nacientes. Finalmente, la manufactura salvadoreña ha

desaprovechado la dinámica de los mercados importadores (incremento de las oportunidades perdidas) impidiéndose así mejorar su propia situación competitiva.

Tabla N°3.6:

Matriz de competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado mundial, 1994-2015

		1994-1999		2009-2015	
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO	
EFICIENCIA	Estrella		Estrella Naciente	Estrella	Estrella Naciente
	Menguante	33.12%	37.66%	27.92%	29.22%
	Retroceso	16.23%	Oportunidad	14.92%	Oportunidad
			Perdida		Perdida
			16.23%		27.92%

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

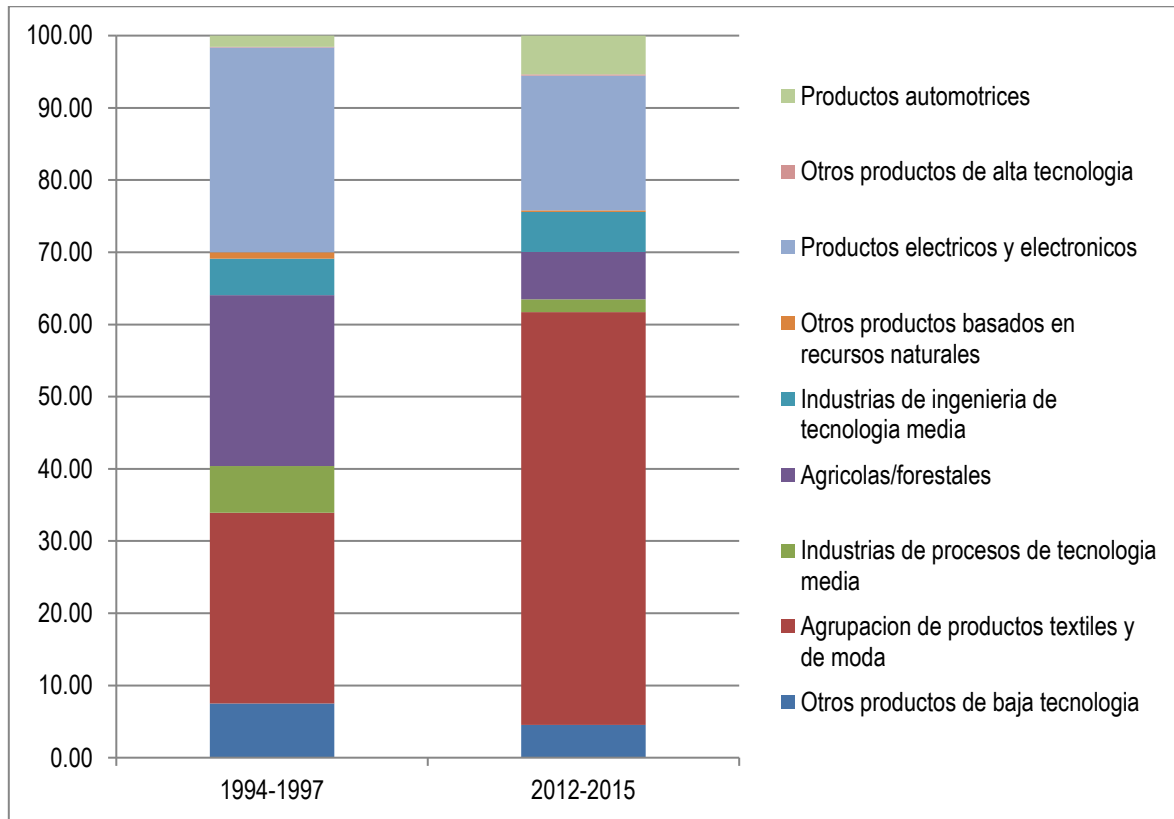
Continuando con el análisis de las exportaciones manufactureras en el mercado mundial, ahora centrado en la inserción por categoría, según la Clasificación por Intensidad Tecnológica Incorporada, la industria salvadoreña se insertó en el mercado mundial principalmente por productos eléctricos y electrónicos para el primer trienio en análisis (1994-1997), estos representaron el 28.36% del total de exportaciones salvadoreñas.

Sin embargo, para los años 2012-2015 la principal categoría exportada al mercado mundial fue la agrupación de productos textiles y de moda, ésta representaba el 57.16% del total de exportaciones al mercado mundial.

Esta variación en la ponderación en la estructura de exportación al mercado mundial denota la debilidad del proceso de incorporación de proceso técnico de la industria manufacturera salvadoreña, dado que la principal categoría exportada en 1994-1997 es considerada como una manufactura con alta incorporación de tecnológica y en cambio, la agrupación de productos textiles y de moda que fue la principal categoría exportada en el último trienio es considerada como una manufactura con baja incorporación tecnológica.

Gráfico N°3.12:

Bienes industrializados de El Salvador clasificados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado mundial, 1994-1997 y 2012-2015



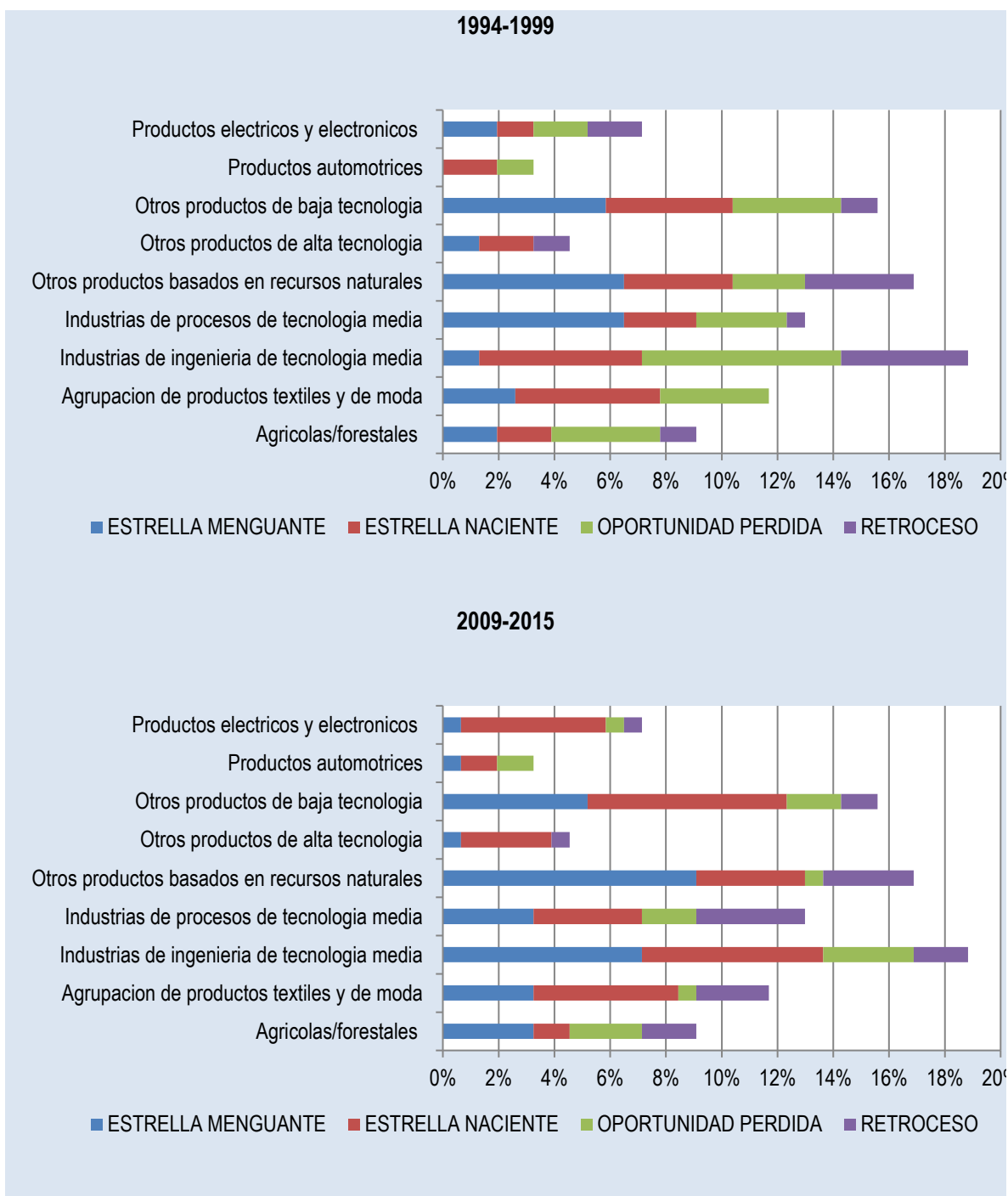
Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del WITS (COMTRADE).

La situación competitiva de las exportaciones manufactureras salvadoreñas en el primer periodo concentra la mayoría de “Estrellas Nacientes” en industrias de ingeniería de tecnología media. Sin embargo, para el siguiente periodo (2009-2015), la mayoría de los rubros considerados “Estrellas Nacientes” se encontraban en otros productos de baja tecnología.

En cuanto al peor escenario competitivo, para el primer periodo la mayoría de “Retrocesos” se encontraban en industrias de ingeniería de tecnología media; en cambio, para 2009-2015 estaban concentrados en las industrias de procesos de tecnología media.

Gráfico N°3.13:

Escenarios competitivos de los bienes industrializados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado mundial, 1994-1999 y 2009-2015



Fuente: Elaboracion propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

La tercera situación competitiva, “Estrellas Menguantes”, en el periodo 1994-1999 en su mayoría estaba compuesto por otros productos basados en recursos naturales, seguido por industrias de ingeniería de

tecnología media en segundo lugar. Para 2009-2015 el comportamiento fue similar, el primer y segundo lugar lo ocupaban las categorías antes mencionadas.

En cuanto al escenario restante, "Oportunidades Perdidas", en el primer periodo la mayoría se encontraban en el grupo de industrias de ingeniería de tecnología media. Para el 2009-2015 la situación fue similar, el grupo de industrias de ingeniería de tecnología media concentraba la mayoría de oportunidades perdidas, seguido por productos agrícolas/forestales y la agrupación de productos textiles y de moda que comparten el mismo porcentaje dentro de este escenario competitivo.

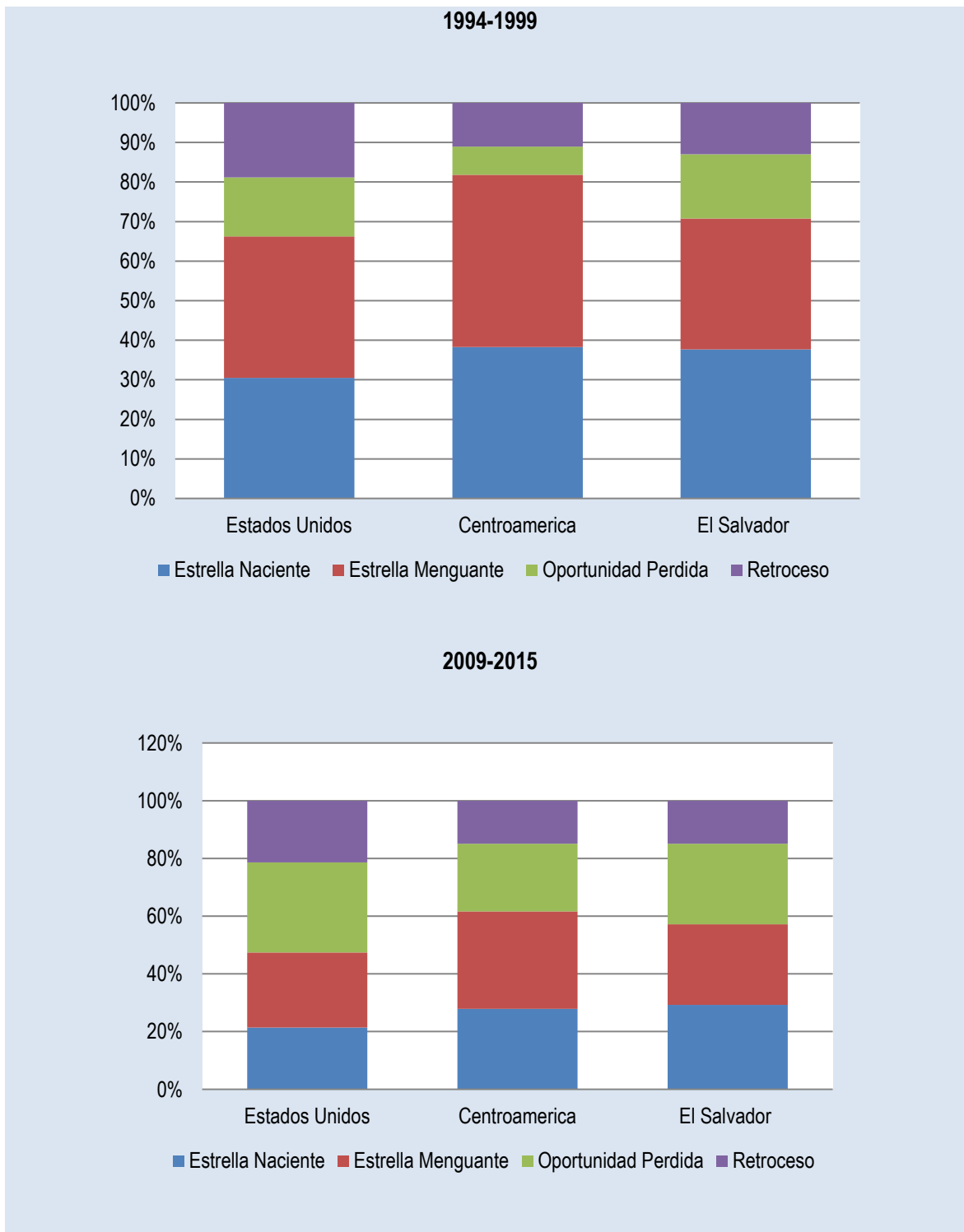
Aun cuando en 1994-1997 los productos eléctricos y electrónicos eran el principal rubro de exportación de la manufactura salvadoreña, no eran éstos los que albergaban mayor número de "Estrellas Nacientes"; es más, esta categoría alberga un mayor número de "Retrocesos" (1.95%) que de "Estrellas Nacientes" (1.30%). Para los años 2012-2015, esta categoría incrementa el número de "Estrellas Nacientes" a 5.19% y reduce el número de "Retrocesos" a 0.65%; sin embargo, para estos años la principal categoría exportada fueron la agrupación de productos textiles y de moda, los cuales albergaban el 5.19% de las "Estrellas Nacientes" (el tercer valor más grande) y un 2.60% de los "Retrocesos".

Para completar el análisis competitivo de la industria manufacturera en el mercado mundial, resulta necesario comparar la situación competitiva de la industria manufacturera de los principales socios comerciales de El Salvador, Estados Unidos, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua; para determinar la posición de la manufactura salvadoreña con respecto a la de los países antes mencionados.

Al comparar los escenarios competitivos para el promedio de Centroamérica, Estados Unidos y El Salvador (Ver Gráfico N°14), se puede observar que al igual que El Salvador, las industrias de estos países redujeron el porcentaje de rubros considerados "Estrellas Nacientes" para los años en cuestión. Es El Salvador en 2009-2015 el que posee un mayor porcentaje de "Estrellas Nacientes" en el mercado mundial.

Gráfico N°3.14:

Escenarios competitivos Estados Unidos y Centroamérica, 1994-1999 y 2009-2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

Al igual que el caso anterior, los “Retrocesos”, redujeron su porcentaje para las tres industrias y es en este caso donde Estados Unidos acumuló el mayor porcentaje de “Retrocesos” 2009-2015.

Las “Estrellas Menguantes” para las tres industrias se redujeron para 2009-2015 y fue Estados Unidos el que presentó un menor porcentaje de éstas.

En el escenario competitivo restante, las “Oportunidades Perdidas”: para 2009-2015 se vieron incrementadas y al igual que los escenarios anteriores, fue Estados Unidos el que presentó un mayor porcentaje de éstas para estos años.

Las industrias analizadas y comparadas previamente denotan cierto patrón en las exportaciones industriales en el mercado mundial. A pesar de la reducción del número de “Retrocesos”, las tres industrias han desaprovechado oportunidades para poder mejorar su situación competitiva y han reducido el porcentaje de “Estrellas Nacientes”.

➤ **Competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado centroamericano**

En el mercado centroamericano de los 144 grupos de productos exportados 46 fueron considerados por su posicionamiento como rubros dinámicos para 1994-1999. Y para los años 2009-2015 la situación mejoró y el número de grupos considerados como dinámicos por su posicionamiento incrementó en 33 y alcanzó un total de 77 grupos. Los productos considerados como estancados por su posicionamiento en el mercado se redujeron en número en los periodos en cuestión, pasando de 108 grupos a 77 en 2009-2015.

La dinámica de las exportaciones de la industria manufacturera salvadoreña en el mercado centroamericano se encuentra reflejada en la Tabla N°3.7, donde se observa que en su mayoría el escenario competitivo que mayor representación tuvo dentro de las exportaciones de la manufactura eran las “Estrellas Menguantes” que concentraban en 1994-1999 el 46.10%, poco menos de la mitad de las categorías exportadas al istmo centroamericano. Para los años 2009-2015 la situación cambió, las “Estrellas Menguantes” redujeron su representación en el mercado centroamericano y el escenario competitivo de mayor peso fueron las “Oportunidades Perdidas” con un total de 31.17% (estas últimas incrementaron su valor, dado que, para los años de 1994-1999 representaban el 18.83%).

En cuanto a las “Estrellas Nacientes”, éstas tuvieron un incremento significativo, pasaron de representar el 11.04% en 1994-1999 a representar el 18.83% para los años 2009-2015. El escenario restante (la peor situación competitiva), se redujo de 24.03% a 20,13% en los años en cuestión.

Tabla N°3.7:

Matriz de competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado centroamericano, 1994-2015

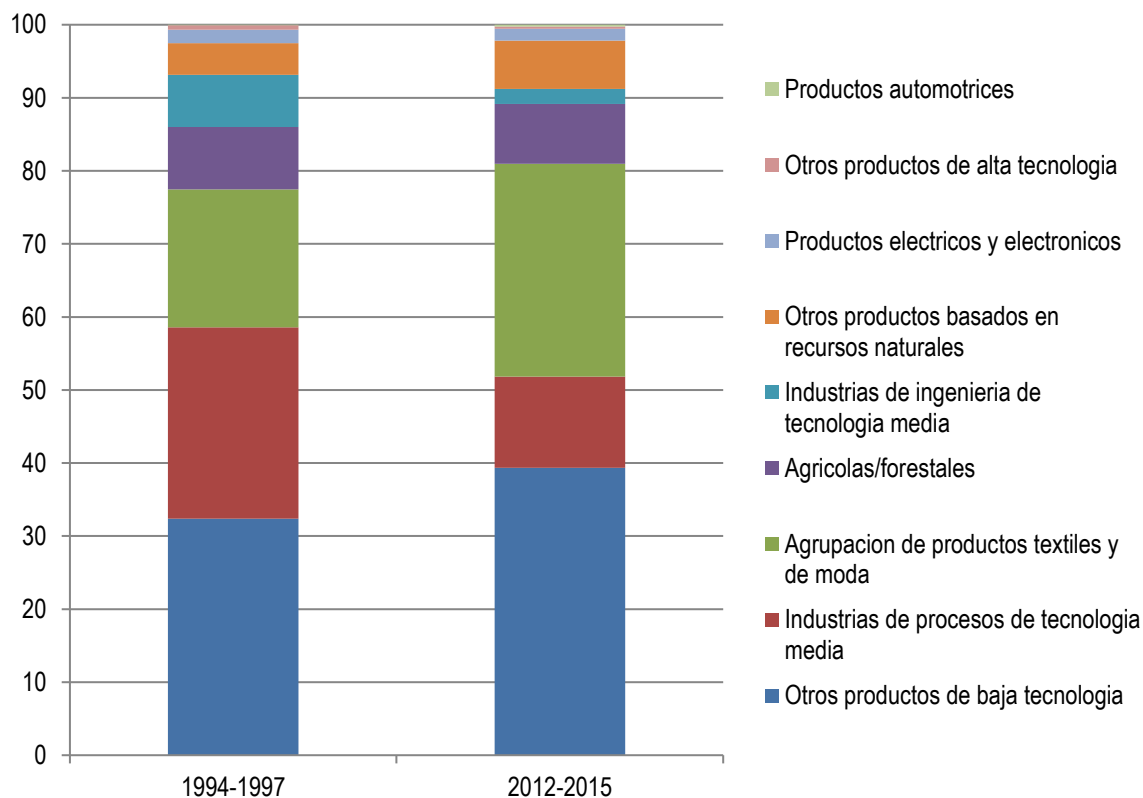
		1994-1999		2009-2015	
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO	
EFICIENCIA	Estrella		Estrella Naciente	Estrella	Estrella Naciente
	Menguante	46.10%	11.04%	29.8%	18.83%
EFICIENCIA	Retroceso	24.03%	Oportunidad	Retroceso	Oportunidad
	Perdida		18.83%	20.13%	31.17%

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

La manufactura salvadoreña se ha insertado en el mercado de los países vecinos por medio de productos de baja tecnología, estos representan, para ambos periodos (1994-1997 y 2012-2015), la mayoría de las exportaciones al istmo con valores superiores a los 30 puntos porcentuales. El grupo de productos menos exportado a los países vecinos es la agrupación de productos automotrices, el cual para ambos periodos representó menos de 1 punto porcentual.

Gráfico N°3.15:

Bienes industrializados de El Salvador clasificados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado centroamericano, 1994-1997 y 2012-2015



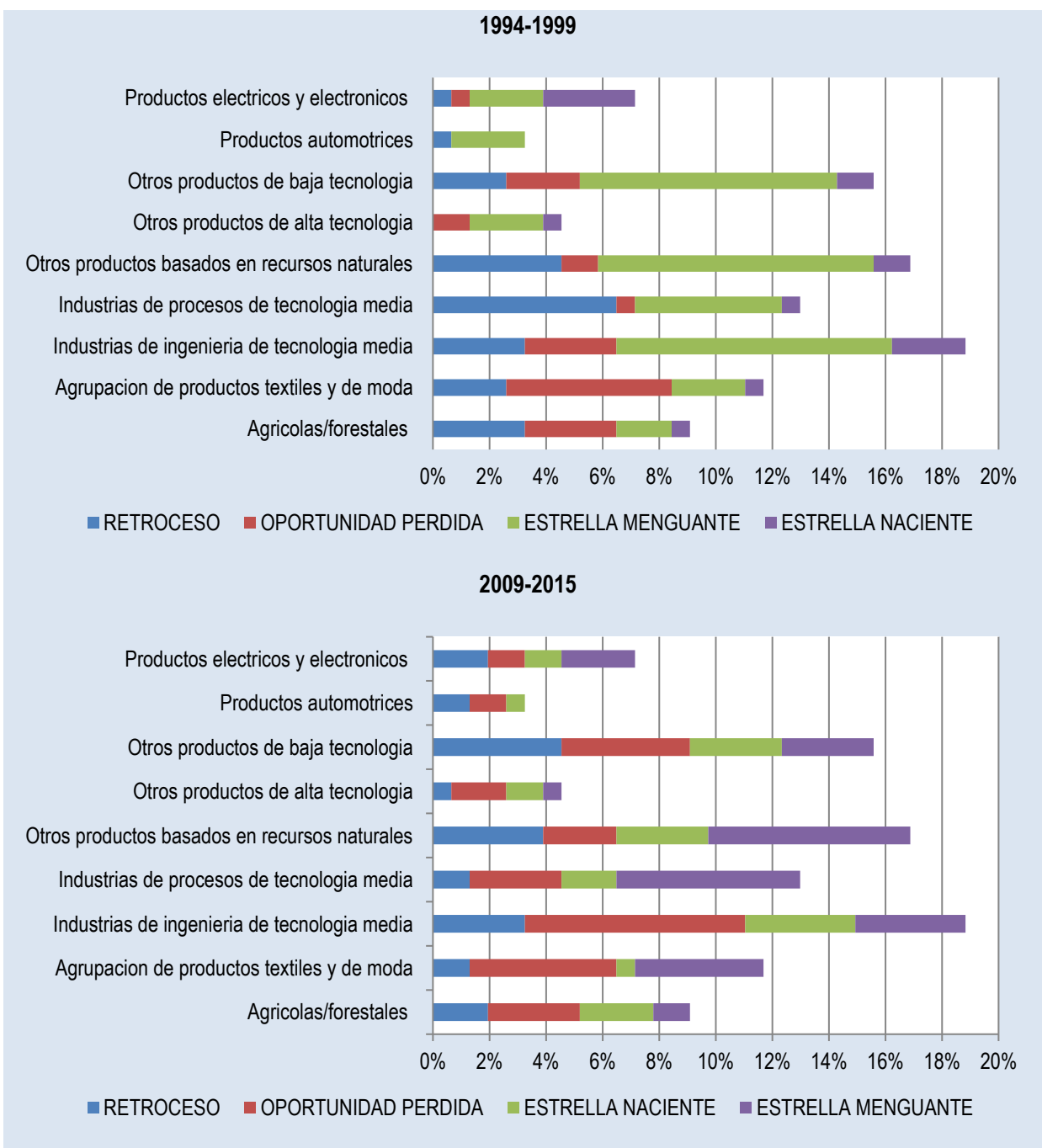
Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

La mayoría de “Estrellas Nacientes” para la industria manufacturera en el mercado centroamericano para los años de 1994 a 1999 se encontraban en la categoría de productos eléctricos y electrónicos, aproximadamente un 3.25%. Para los años de 2009-2015, se concentraban en industrias de ingeniería de tecnología media, esta categoría albergaba el 7.14% de las “Estrellas Nacientes” de la industria en este mercado.

En cuanto a los “Retrosesos”, para 1994-1999 la categoría que presentó el mayor número para este mercado fue el de las industrias de procesos de tecnología media. Para 2009-2015, la situación cambió y fueron otros productos de baja tecnología los que mayor número en el mercado objetivo presentaron.

Gráfico N°3.16:

Escenarios competitivos de los bienes industrializados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado centroamericano, 1994-1999 y 2009-2015.



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

Las “Oportunidades Perdidas” para 1994-2009 en su mayoría se encontraban dentro de la agrupación de productos textiles y de moda y para los años siguientes en su mayoría se encontraban dentro de las industrias de ingeniería de tecnología media.

La mayoría de “Estrellas Menguantes” se encontraban en 1994-1999 en otros productos basados en recursos naturales y en las industrias de ingeniería de tecnología media. Asimismo, en 2009-2015 se encontraban en otros productos basados en recursos naturales.

A pesar de que para ambos periodos fueron los productos pertenecientes a otros productos de baja tecnología los que obtuvieron una mayor ponderación dentro de las estructuras de exportación al istmo centroamericano, éstos para los años de 2009-2015 albergaban el mayor número de rubros considerados como retrocesos para este mercado objetivo. Es decir, la manufactura salvadoreña se inserta en este mercado por medio de una categoría en la cual no es competitivo.

➤ **Competitividad de las exportaciones industriales en el mercado estadounidense**

En el mercado estadounidense de los 144 grupos de productos exportados 75 fueron considerados por su posicionamiento como rubros dinámicos para 1994-1999. Y para los años 2009-2015 el número de grupos así considerados incrementó en 5 y alcanzó un total de 80 grupos. Asimismo, el número de productos estancados se redujo de 79 a 74 rubros.

La situación competitiva con sus diferentes escenarios para las exportaciones manufactureras en el mercado estadounidense se encuentra reflejadas en la Tabla N°3.8.

Tabla N°3.8:

Matriz de competitividad de las exportaciones industriales salvadoreñas en el mercado estadounidense, 1994-2015

		1994-1999		2009-2015	
		POSICIONAMIENTO		POSICIONAMIENTO	
EFICIENCIA	Estrella		Estrella Naciente	Estrella	Estrella Naciente
	Menguante	16.88%	25.97%	25.97%	25.97%
	Retroceso	35.71%	Oportunidad	Retroceso	Oportunidad
			Perdida	25.38%	Perdida
			21.43%		23.38%

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

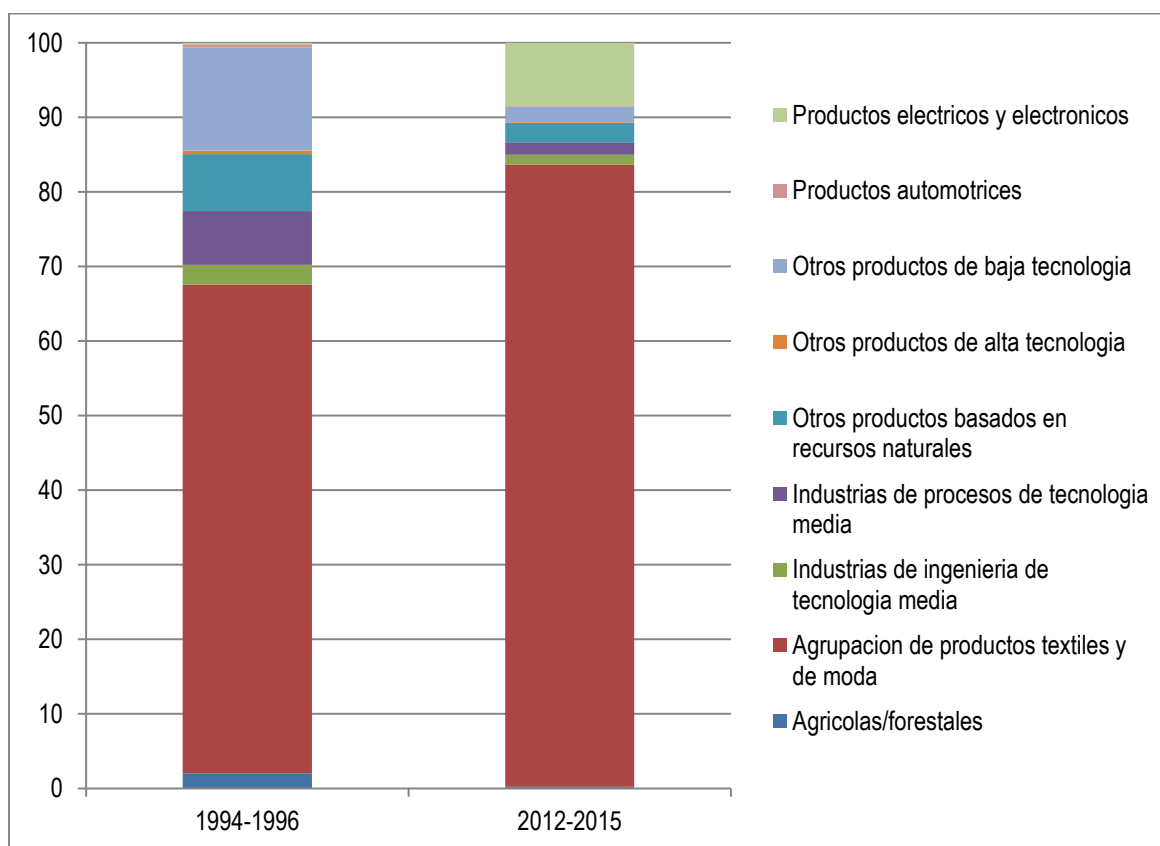
El escenario competitivo que mayor representatividad obtuvo dentro de las exportaciones para 1994-1999 fueron los “Retrocesos”, el cual para esos años representaba el 35.71%. Sin embargo, para 2009-2015 se

redujeron en aproximadamente 5% y representaron aproximadamente el 25.38%. En cuanto a las “Estrellas Nacientes”, éstas se mantuvieron invariables en ambos periodos, representando el 25.97% de los rubros exportados a los Estados Unidos.

Las dos situaciones restantes, “Estrellas Menguantes” y “Oportunidades Perdidas” tuvieron un incremento significativo de un sub periodo a otro. Las primeras pasaron de representar el 16.88% en 1994-1999 al 25.97% en 2009-2015. En cuanto a las segundas, estas pasaron de representar 21.43% en 1994-1999 al 23.38% en 2009-2015.

Gráfico N°3.17:

Bienes industrializados de El Salvador clasificados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado estadounidense, 1994-1996 y 2012-2015



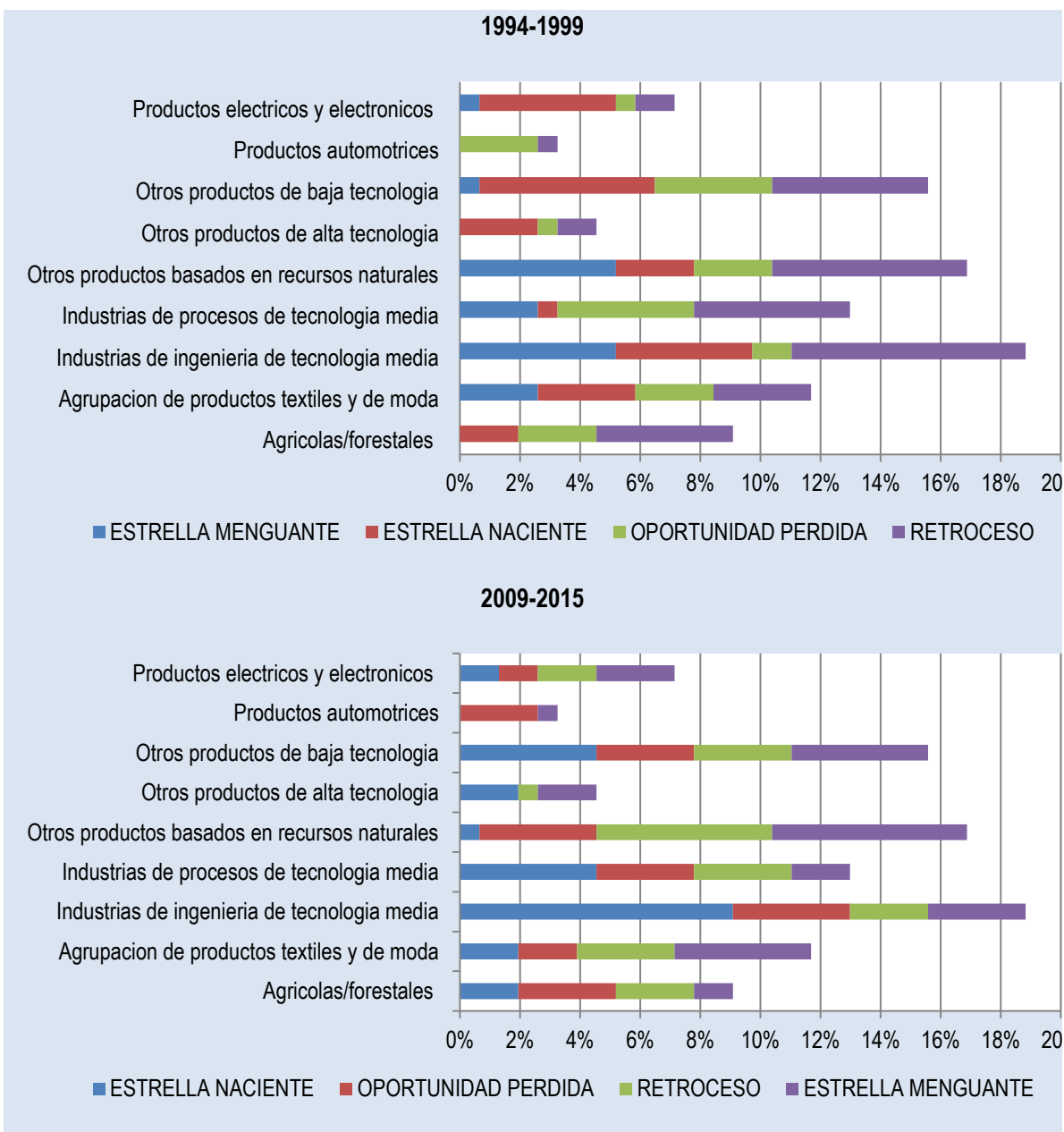
Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

La industria manufacturera se ha insertado en el mercado estadounidense principalmente por productos textiles y de moda, esta categoría concentra más del 50% de las exportaciones salvadoreñas. Para 1994-1996, las exportaciones de los productos pertenecientes a la agrupación de productos textiles y de moda representaban el 65% de las exportaciones totales a este mercado. Para 2012-2015 se incrementó significativamente el valor

exportado de esta categoría y para esos años representó el 83.4% de las exportaciones totales al mercado estadounidense.

Gráfico N°3.18:

Escenarios competitivos de los bienes industrializados según contenido tecnológico incorporado exportados al mercado mundial, 1994-1999 y 2009-2015



Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos de WITS (COMTRADE).

El escenario óptimo de competitividad para 1994-1999 en su mayoría se encuentra en los productos eléctricos y electrónicos y en el rubro que agrupa a las industrias de ingeniería de tecnología media. En cuanto a los años

2009-2015, la mayoría de “Estrellas Nacientes” se concentraban en la agrupación de industrias de ingeniería de tecnología media.

En cuanto a las “Estrellas Menguantes” se concentraban en la categoría otros productos basados en recursos naturales para 1994-1999. En 2009-2015, esta misma categoría nuevamente concentraba el mayor número de “Estrellas Menguantes”.

Industrias de procesos de tecnología media agrupa la mayoría de “Oportunidades Perdidas” para 1994-1999. Para los años de 2009-2015, eran otros productos basados en recursos naturales e industrias de ingeniería de tecnología media las que concentraban el mayor número de este tercer escenario competitivo.

El escenario restante, “Retrosesos”, para 1994-1999 se encontraban en industrias de ingeniería de tecnología media. Y para los años 2009-2014, la mayoría de los rubros considerados retrosesos pertenecían a la agrupación otros productos basados en recursos naturales.

En general, la industria salvadoreña se ha insertado en los diferentes mercados analizados previamente por manufacturas con baja tecnología. Lo cual denota la debilidad del proceso de incorporación de progreso técnico dentro de la estructura productiva de la industria manufacturera salvadoreña. Los productos que encabezan el comercio internacional y el progreso técnico se van modificando con los años y depende de la capacidad de las empresas, industrias, y países para seguir las tendencias tecnológicas internacionales.

Exceptuando el mercado centroamericano, en los dos mercados restantes el escenario óptimo de competitividad ha reducido el número de rubros así considerados, aun cuando en los tres mercados objetivos el número de “Retrosesos” se ha reducido también, la industria salvadoreña ha aumentado en número los rubros considerados “Oportunidades Perdidas” en todos los mercados. Es decir, la industria salvadoreña ha desaprovechado la dinámica de importaciones de los mercados destinos, sobre todo con los productos pertenecientes a la categoría de industrias de ingeniería de tecnología media.

3.2.3. Diversificación

La diversificación productiva está altamente relacionada con una menor vulnerabilidad de la economía ante cambios provenientes del mercado mundial, encadenamientos en la producción y la densificación del tejido productivo, la capacidad innovadora, la generación de externalidades positivas y con el propio desarrollo (Barberis Bosch, 2014).

El proceso de desarrollo conlleva, a una ampliación de la variedad del conjunto de bienes que la economía produce y utiliza, y de forma complementaria, un mayor contenido de habilidades técnicas y conocimientos incorporados en ellos. Por lo tanto, la diversificación productiva juega un papel fundamental en el proceso de desarrollo en estrecha relación con el progreso técnico, cambios estructurales y también con el mercado.

La diversificación productiva es un proceso a largo plazo y escalonado de transformación económica que aprovecha de la mejor manera posible la dotación de factores de un país (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2002). La esencia de un proceso de diversificación es generar la capacidad de producir y exportar bienes con mayor valor agregado permitiendo así un mejor posicionamiento de las exportaciones a nivel mundial, la entrada a nuevos mercados y una mayor participación en las redes de comercialización y distribución. Todo esto exige la mejora en las técnicas de producción y en las técnicas de gestión que permita actividades más competitivas y de mayor productividad.

A continuación, y en relación con lo anterior, se presenta el grado de diversificación/concentración de las exportaciones de la industria manufacturera en cada mercado objetivo (mundial, centroamericano y estadounidense). Para la determinación del grado de diversificación/concentración de productos se utilizará el Índice de Herfindahl-Hirschman normalizado (IHHn), el cual varía entre 0 y 1. Un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado “concentrado”, entre 0.10 y 0.18 “moderadamente concentrado”, mientras que entre 0.0 y 0.10 se considera “diversificado”.⁸

En cuanto a los destinos de exportación, únicamente se consideran la participación de cada destino de exportación en el total de exportaciones salvadoreñas, así determinando el peso de cada mercado objetivo dentro de las exportaciones totales.

Asimismo, en este acápite se presenta el grado de cobertura de la industria manufacturera salvadoreña en el mercado mundial. Es decir, el porcentaje de rubros básicos (líneas productivas) que la industria manufacturera exporta del total de líneas productivas disponibles para cada grupo. Así también, se presenta la variación en el número de rubros básicos por cada sección.

➤ **Diversificación según productos exportados en mercados objetivos**

El análisis del grado de diversificación/concentración de los productos exportados, se realiza para los mercados objetivos: mundial, centroamericano y estadounidense. Para este efecto, se consideran los rubros básicos a

⁸ Para mayor detalle ver anexo metodológico.

cinco dígitos de desagregación del CUCI, clasificados según la intensidad tecnológica incorporada para cada trienio a partir de 1994 a 2015.

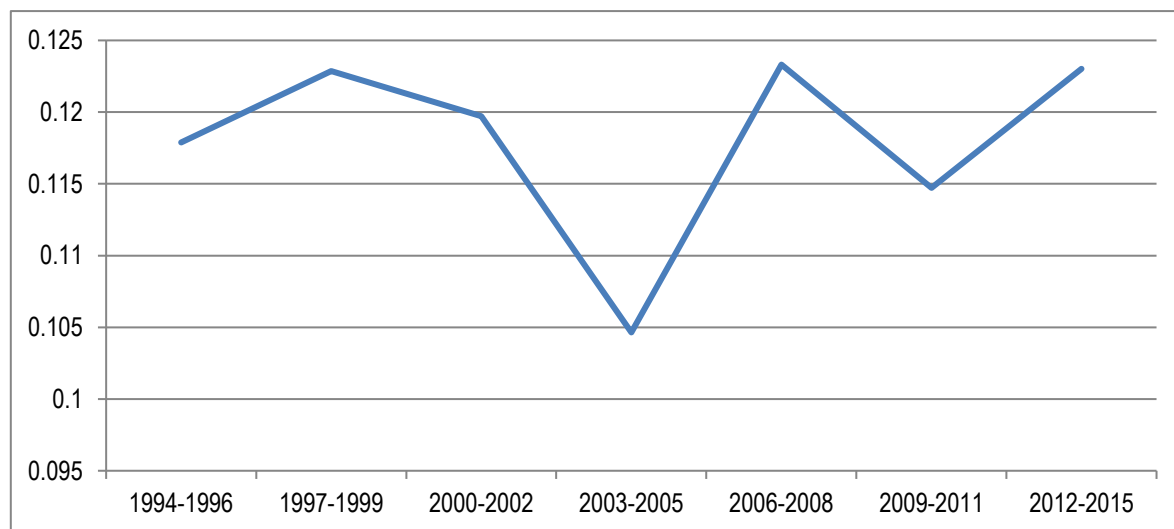
Para el caso del mercado mundial, se presenta comparaciones en cuanto a la media de los países centroamericanos, Estados Unidos y Corea del Sur. Para el resto de los mercados destino (estadounidense y centroamericano) únicamente se presentan el IHHn para las exportaciones industriales a cada destino.

➤ Diversificación según productos exportados en el mercado mundial

En el Gráfico N°3.19 se puede apreciar que las exportaciones de la industria manufacturera salvadoreñas hacia el mercado mundial en los años en estudio presentaron un comportamiento moderadamente concentrado. En 1994-1996 el IHHn ascendía a 0.1178 y a partir de eso presentó una tendencia variable; el valor mínimo presentado en los 21 años en estudio fue para el trienio de 2003-2005, en el cual el IHHn alcanzó el 0.1046, siempre considerado dentro de la categoría de moderadamente concentrado. A partir de ese año la tendencia de las exportaciones fue al alza y así el último trienio de los años en estudio, 2012-2015, el IHHn ascendía a 0.1233 siempre considerado moderadamente concentrado.

Gráfico N°3.19:

Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras salvadoreñas hacia el mundo, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de WITS (COMTRADE).

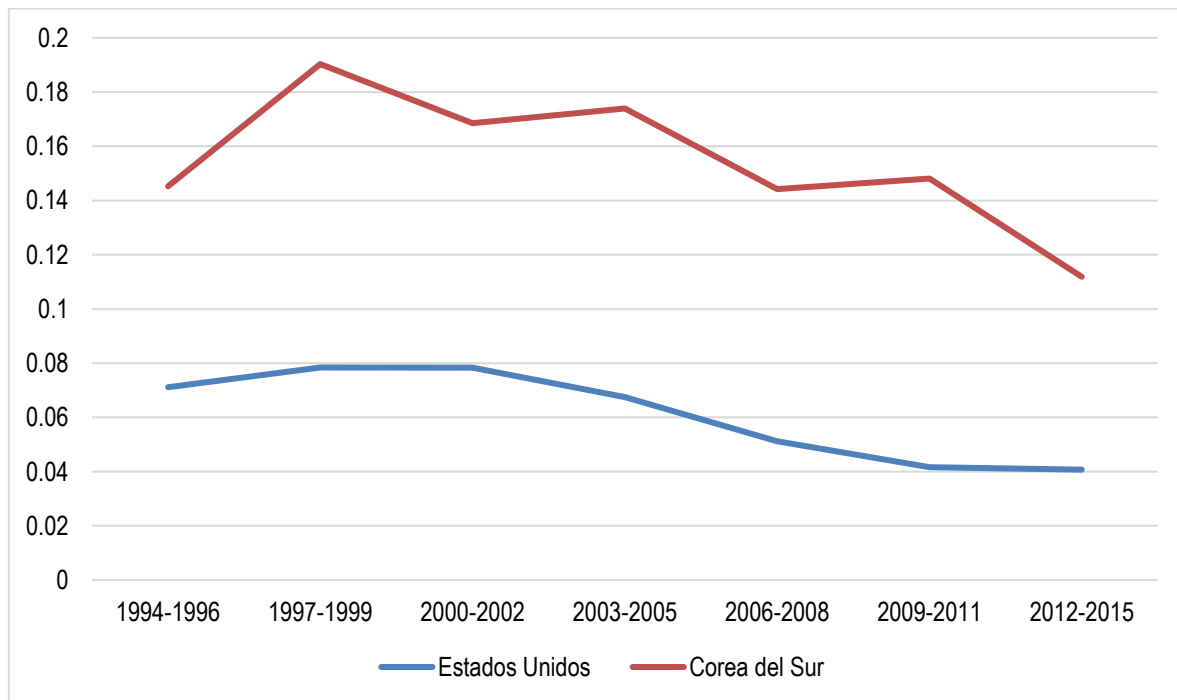
En el Gráfico N°3.20 se presentan las experiencias de Estados Unidos y Corea del Sur en el proceso de diversificación de sus exportaciones manufactureras. Tal como se observa, a lo largo de los años ambas

naciones han tendido a la diversificación de sus canastas exportadoras. Sin embargo, ha sido Estados Unidos el que ha conseguido un menor IHHn.

Es decir, las exportaciones estadounidenses se consideran diversificadas dado que el IHHn es inferior al 0.10 durante los años en estudio alcanzando su menor valor equivalente al 0.0407 en el trienio 2012-2015. En cuanto a Corea del Sur, éste mantuvo una tendencia variable durante los años en estudio, sin embargo, a partir de 2003 su IHHn se fue reduciendo y al igual que el mercado estadounidense en 2012-2015 alcanzó su menor valor equivalente a 0.1118. Este valor está considerado dentro del rango moderadamente concentrado.

Gráfico N°3.20:

Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras provenientes de Estados Unidos y Corea del Sur hacia el mundo, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de WITS (COMTRADE).

Al comparar los resultados de ambos aparatos industriales con los resultados de la industria manufacturera salvadoreña podemos remarcar que las exportaciones de la industria salvadoreña se encuentran más concentradas en un número determinado de productos. La teoría dicta que la diversificación de las exportaciones contribuye a reducir la vulnerabilidad económica y permite aumentar el valor añadido generado y retenido en el país, al tiempo que imprime dinamismo a la economía (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 2002).

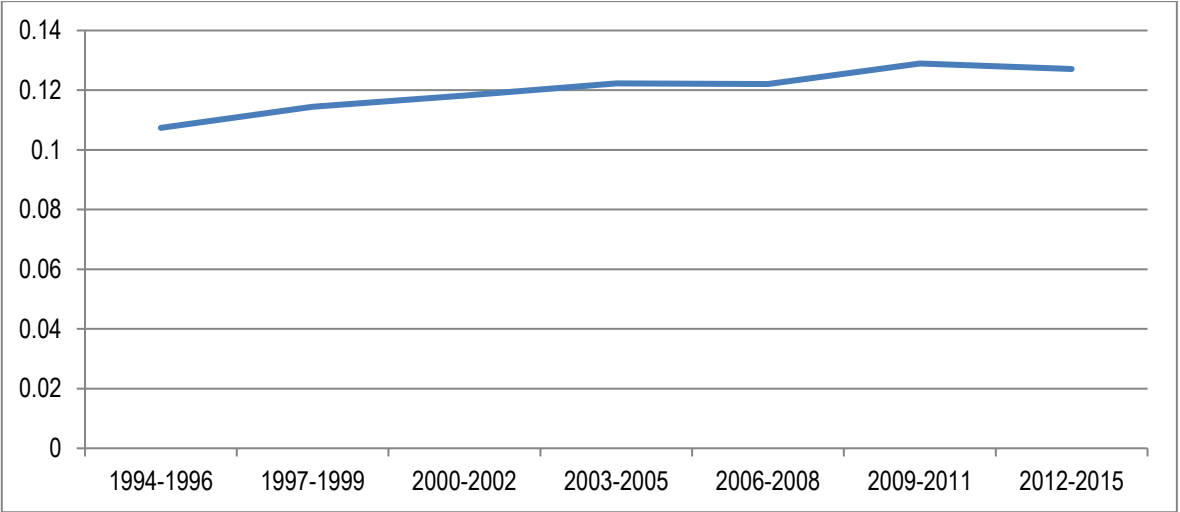
Sin embargo, para poder lograr un proceso de diversificación acertada es necesario que se retomen aquellos sectores productivos en los que la industria salvadoreña tiene mayores ventajas competitivas en el mercado destino. Explotar esas oportunidades procurando a la vez diversificar la diversificación productiva para generar mayor valor agregado es la esencia de un proceso de diversificación acertado y asimismo de un proceso de transformación productiva.

➤ **Diversificación según productos exportados en el mercado centroamericano**

En el mercado centroamericano las exportaciones de la industria manufacturera salvadoreña presentaron una tendencia a la concentración, dado que el IHHn osciló entre el 0.1073 a 0.12704, alcanzando su valor máximo en el trienio 2012-2015. Ambos valores se encuentran dentro del rango considerado moderadamente concentrado.

Gráfico N°3.21:

Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras salvadoreñas hacia el mercado centroamericano, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de WITS (COMTRADE).

Al hacer referencia a la situación competitiva de la industria salvadoreña en los mercados vecinos, esta mejoró; dado que las “Estrellas Nacientes” incrementaron y los “Retrososos” se redujeron en número para los años en estudio. Sin embargo, a pesar de la mejora en la situación competitiva de la industria en el mercado en cuestión, las exportaciones salvadoreñas hacia el istmo han seguido una tendencia a la concentración. Y retomando el Gráfico N°3.21 (gráfico donde se presenta los % de las exportaciones por categoría al mercado

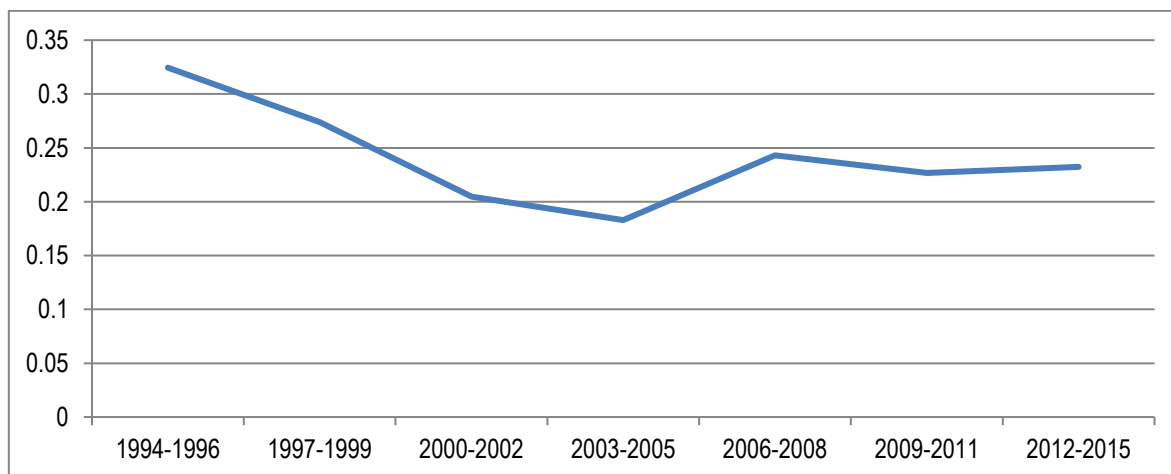
centroamericano), se puede apreciar que en su mayor parte las exportaciones al mercado centroamericano se concentran en otros productos de baja tecnología.

➤ **Diversificación según productos exportados en el mercado estadounidense**

Las exportaciones de la manufactura salvadoreña en el mercado del principal socio comercial de El Salvador a lo largo de los años han seguido una tendencia a la desconcentración. Sin embargo, entre 1994 y 2015 el IHHn osciló entre 0.32 en el trienio de 1994-1996 alcanzando su punto mínimo en 2003-2005 con un IHHn igual a 0.1929. Sin embargo, al final del periodo en estudio en el trienio 2012-2015 el IHHn alcanzó el 0.2324. Desde 1994 hasta el 2015, el IHHn ha variado, pero siempre ha sido superior a 0.18 por lo tanto se arguye que las exportaciones salvadoreñas en este mercado en cuestión se encuentran altamente concentradas en un número establecido de productos.

Gráfico N°3.22:

Índice Herfindal-Hirschman normalizado (IHHn) de las exportaciones manufactureras salvadoreñas hacia el mercado estadounidense, 1994-2015



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas del WITS (COMTRADE).

➤ **Diversificación de las exportaciones según destinos comerciales**

En cuanto a la diversificación de las exportaciones de bienes industriales según destinos de exportación, se puede apreciar que éstas están altamente concentradas en un número determinado de destinos. En el Cuadro N°3.1 se presentan los 10 principales destinos de exportación de la manufactura salvadoreña. La suma de sus participaciones alcanza casi el 90% sobre el total de las exportaciones totales de la industria a todo el mundo y, además, al contrastar el primer y el último trienio en estudio podemos observar como el mercado

estadounidense se ha posicionado como el principal destino de las exportaciones desplazando así al país vecino Guatemala.

Cuadro N°3.1:

Participación de los 10 principales destinos de las exportaciones manufactureras salvadoreñas, 1994-1996 y 2012-2015

1994-1996		2012-2015	
Países	Participación	Países	Participación
GTM	33.62	USA	37.04
USA	18.81	GTM	15.64
CRI	13.63	HND	13.93
HND	11.99	NIC	7.49
NIC	7.55	CRI	5.72
MEX	2.88	PAN	2.60
PAN	2.34	DOM	1.63
VEN	2.13	ESP	1.55
DOM	0.94	MEX	1.49
CHN	0.89	IDN	1.25
Total	94.78	Total	88.34

Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de WITS (COMTRADE).

Esto reafirma lo escasamente diversificadas que están las exportaciones de la industria manufacturera salvadoreña en cuanto a destinos respecta, éstas se concentran en un número reducido de países lo cual incrementa la vulnerabilidad de las mismas hacia choques externos. Al concentrarse las exportaciones en un número reducido de países destino, los países desarrollan ciertas dependencias a esos mercados lo cual los vuelve más frágiles ante cambios en la demanda importadora de los mismos.

La dependencia comercial de la industria manufacturera ocasiona que los flujos comerciales de esta hacia los países destino se vean fuertemente influenciados por el acontecer de los países en cuestión.

➤ Cobertura de líneas productivas

Para completar el análisis de diversificación es necesario evaluar cuál es el grado de cobertura de la industria manufacturera en las líneas productivas existentes (productos más específicos). El grado de cobertura es definido como el porcentaje de líneas productivas que un país exporta del total de líneas disponibles para cada capítulo.

Para poder determinar el grado de cobertura, se parte de los distintos niveles de agregación sectorial del CUCI revisión 3, específicamente se considera a dos dígitos de desagregación (capítulos) y a 5 dígitos de desagregación (rubros básicos). Únicamente se consideran los rubros básicos realmente exportados por la industria manufacturera salvadoreña sobre el total de rubros básicos que pertenecen a cada capítulo. Para el cálculo del grado de cobertura, se consideraron capítulos completos y no fueron clasificadas las exportaciones de acuerdo con el contenido tecnológico incorporado.

En el cuadro siguiente (Cuadro N°3.2) se reflejan los grados de cobertura de la industria salvadoreña. Para los años 1994-1996 y 2012-2015 la sección que mayor grado de cobertura presentó fue muebles y sus partes, la cual ascendió en ambos años a 91.30%. El menor grado de cobertura para estos mismos años fue en relación con la sección de otro equipo de transporte, la cual para 1994-1996 equivalía al 17.95% del total de actividades de la industria en este rubro específico. Para 2012-2015, el grado de cobertura en esta sección específica se incrementó, pero aún seguía siendo el rubro con el menor grado de cobertura de la industria manufacturera salvadoreña.

Cuadro N°3.2:

Grados de cobertura de la industria manufacturera salvadoreña: capítulos y rubros básicos (% de cobertura), 1994-2015

Cap.	Títulos	1994-1996	1997-1999	2000-2002	2003-2005	2006-2008	2009-2011	2012-2015
61	Cuero y Manufacturas de cuero	45.45	31.82	31.82	22.73	22.73	22.73	18.18
62	Manufacturas de caucho	67.74	61.29	70.97	83.87	80.65	87.10	83.87
63	Manufacturas de corcho y de madera	61.29	64.52	54.84	61.29	77.42	74.19	74.19
64	Papel, cartón y art. de pasta de papel o de cartón	90.28	88.89	77.78	73.61	76.39	75.00	76.39
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos	73.87	76.13	75.68	68.02	74.32	68.92	72.07
66	Manufacturas de minerales no metálicos	64.21	60.00	71.58	72.63	73.68	69.47	69.47
67	Hierro y acero	48.80	37.35	42.17	43.98	58.43	54.22	55.42
68	Metales no ferrosos	33.80	39.44	45.07	35.21	40.85	38.03	38.03
69	Manufacturas de metales	68.91	70.59	78.15	78.15	77.31	76.47	78.15
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	40.91	54.55	59.09	70.45	68.18	65.91	70.45
72	Maq. especiales para determinadas industrias	64.66	74.14	75.00	80.17	85.34	85.34	87.93
73	Máquinas para trabajar metales	31.43	42.86	51.43	60.00	62.86	70.00	80.00
74	Maq. y equipo industrial y partes y piezas	42.38	53.64	65.56	72.85	71.52	74.17	78.81
75	Máq. de oficina y máq. de procesamiento de datos	40.00	36.67	36.67	36.67	33.33	36.67	36.67
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	50.00	52.78	47.22	52.78	61.11	66.67	63.89
77	Maq., aparatos, artefactos eléctricos, partes y piezas	52.38	61.11	72.22	78.57	83.33	81.75	83.33
78	Vehículos de carretera	46.34	51.22	63.41	65.85	75.61	70.73	73.17
79	Otro equipo de transporte	17.95	25.64	33.33	23.08	23.08	33.33	25.64
81	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado	70.59	70.59	70.59	76.47	76.47	82.35	82.35
82	Muebles y sus partes	91.30	82.61	95.65	86.96	91.30	91.30	91.30
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos	88.89	88.89	88.89	88.89	88.89	88.89	88.89
84	Prendas y accesorios de vestir	84.38	86.46	83.33	80.21	80.21	81.25	83.33
85c	Calzado	78.95	68.42	73.68	63.16	63.16	68.42	68.42
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control	25.76	48.48	69.70	77.27	81.82	83.33	84.85
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica	31.67	26.67	51.67	53.33	66.67	53.33	65.00
89	Artículos manufacturados diversos	67.11	64.47	63.82	63.16	63.16	61.84	72.37

Fuente: Elaboración propia en base a datos de WITS (COMTRADE).

El cálculo de los grados de cobertura permitió determinar el número de nuevos rubros básicos en la manufactura salvadoreña. Al comparar el número de rubros productivos exportados en el primer trienio en estudio con el último se obtuvo la variación en los rubros básicos, es decir, se determinó si a lo largo de los 21 años se desarrollaron y exportaron nuevos rubros básicos o al contrario se redujeron el número de estos.

Generalmente para el caso de El Salvador el número de rubros básicos se vio incrementado a lo largo de los años, únicamente seis capítulos considerados presentaron un decremento en el número de sus rubros básicos exportados.

Cuadro N°3.3:

Nuevos rubros básicos exportados por la industria manufacturera salvadoreña, 1994-2015

Capítulos	Títulos	Nuevos rubros básicos exportados
61	Cuero y Manufacturas de cuero	-6
62	Manufacturas de caucho	5
63	Manufacturas de corcho y de madera	4
64	Papel, cartón y artículos de pasta de papel de papel o de cartón	-10
65	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles y productos conexos	-4
66	Manufacturas de minerales no metálicos	5
67	Hierro y acero	11
68	Metales no ferrosos	3
69	Manufacturas de metales	11
71	Maquinaria y equipo generadores de fuerza	13
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	27
73	Máquinas para trabajar metales	34
74	Maquinaria y equipo industrial en general y partes y piezas de maquinas	55
75	Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos	-1
76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	5
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, y sus partes y piezas eléctricas	39
78	Vehículos de carretera	11
79	Otro equipo de transporte	3
81	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado	2
82	Muebles y sus partes	0
83	Artículos de viajes, bolsos de mano y otros artículos análogos para contener objetos	0
84	Prendas y accesorios de vestir	-1
85	Calzado	-2
87	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control	39
88	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica	20
89	Artículos manufacturados diversos	8

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos del WITS (COMTRADE).

En concordancia a lo anterior, el progreso técnico supone el tránsito hacia nuevas funciones de producción y a su vez la competitividad de largo plazo depende de la capacidad para identificar, imitar y adaptar nuevas

funciones de producción. Para el caso de la industria manufacturera fueron, máquinas y equipo industrial en general y partes y piezas de máquinas el que en los años considerados desarrollaron un mayor número de rubros básicos, 55 en total. En segundo lugar, Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de controles y maquinaria, aparatos y artefactos electrónicos, y sus partes y piezas eléctricas coincidieron con un total de 39 nuevos rubros.

Al relacionar los capítulos con mayor número de nuevos productos con las categorías según intensidad tecnológica incorporada instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de controles y maquinaria, aparatos y artefactos electrónicos, y sus partes y piezas eléctricas pertenecen a industrias de ingeniería de tecnología media, esta categoría reúne el segundo mayor número de “Estrellas Nacientes” en el mercado mundial.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

A lo largo de la historia la estructura productiva salvadoreña se ha visto en vuelta en múltiples transformaciones económicas y sociales. Partiendo de la república agraria orientada a la agricultura de subsistencia; después al modelo primario exportador, destinado a la producción y exportación de productos primarios (añil, café, algodón, caña de azúcar); seguido de la adopción de políticas de industrialización orientadas a la sustitución de importaciones, las cuales no disminuyeron la dependencia de la economía al sector agroexportador, pero que, impulsaron cambios en la estructura económica; hasta la adopción e implementación, a partir de la década de 1990, de políticas neoliberales que favorecieron primordialmente al sector terciario (Servicios).

Fue en la industrialización por sustitución de exportaciones que se generó un proceso acelerado de industrialización, el cual, a pesar de su rápida expansión y crecimiento este modelo (ISI) no alteró sustancialmente la dinámica de concentración de la economía y coexistió con el modelo agroexportador hasta el quiebre de éste, a finales de la década de 1980 e inicios de la década de 1990.

Sin embargo, este modelo (ISI) sí trajo consigo cambios dentro de la estructura productiva de la industria manufacturera, a lo largo del proceso industrializador (1965-1980), la manufactura logró incorporar bienes producidos por las diferentes ramas industriales dentro de la canasta de los principales 10 productos de exportación. A pesar de esta mejoría, la industria no logró desplazar los principales productos primarios que se exportaban para esos años (azúcar y café), aun cuando estos aumentaron su participación.

Fue para este periodo de industrialización, que se establecieron industrias más modernas y más dinámicas, durante los años de 1960 a 1990 dentro de la estructura industrial otras industrias fueron cobrando representatividad como las industrias metálicas básicas, maquinaria eléctrica, muebles, productos químicos, entre otras. Sin embargo, como secuela de la disolución del MCCA, la presión en la balanza comercial, la dependencia a las tecnologías importadas, entre otros factores; la industria salvadoreña fue reduciendo su participación manufacturera.

Durante los años de 1990 al 2015 resulta evidente que la productividad, competitividad y diversificación de la industria manufacturera han evolucionado. Cada una de ellas presenta cambios que se ven influenciados por fenómenos tanto internos, así como externos.

La productividad del trabajo siguió una tendencia positiva durante los años en estudio y la industria se posicionó como el sector más productivo de la economía nacional; en cuanto a la situación competitiva, los retrocesos se

redujeron en número, en los tres mercados analizados, lo cual, supone una mejora en la competitividad. Mientras que la diversificación de las exportaciones se mantiene en la concentración para los tres mercados y así también para los destinos de exportación.

La evolución de las tres variables consideradas principales en la investigación también permite sintetizar que, no ha sido la ralentización en la productividad, competitividad y diversificación productiva para el periodo de 1990 a 2015 las que indujeron a la industria manufacturera a un proceso incipiente de transformación productiva. Ha sido más bien, el escaso protagonismo del progreso técnico dentro del proceso el que ha incidido en la evolución de cada una de las variables y de la transformación productiva en general.

Este progreso técnico se ve reflejado en los productos que la industria exporta y como los exporta, en la calificación de la mano de obra, en el alcance a nuevos mercados y en el desarrollo de nuevos productos. Y para el caso de la industria salvadoreña como se verá a continuación, esta se ha insertado en los diferentes mercados destino por medio de productos que incorporan bajo contenido tecnológico, aun cuando la industria es el sector más productivo de la economía salvadoreña, este está por debajo de algunos de sus vecinos y Estados Unidos, y en los diferentes mercados ha presentado concentración moderada.

A continuación, se detallan las conclusiones propias de cada una de las variables consideradas y su relación con la transformación productiva.

En relación a la Productividad y Transformación Productiva

La productividad laboral de la industria manufacturera ha seguido una tendencia creciente a partir de 1990 al 2015. La industria salvadoreña se ha posicionado por encima del resto de sectores económicos (servicios y agricultura), inició en 1990 en la misma posición que el sector servicios y por debajo del sector agrícola, este último para los años de 1990 se posicionaba como el sector más productivo de la economía nacional. La industria mantuvo el comportamiento hacia el alza en productividad laboral y para 2014 era considerado el sector con mayor productividad laboral de la economía salvadoreña.

Sin embargo, a pesar de las mejoras en la productividad laboral el avance en los niveles de calificación de la mano de obra es pobre. En promedio, se podría argumentar que los trabajadores están sub calificados para los trabajos que se les emplea basándose en el promedio nacional de años promedio estudiados. Con un avance promedio de 0.1 grados por año desde 1990 hasta 2015 y únicamente con una tasa de escolaridad de poco menos de 7 años; es decir que, en general, la población únicamente ha estudiado hasta el séptimo grado.

La baja escolaridad repercute directamente en la absorción e implementación de avances tecnológicos dentro de las estructuras productivas. Esto retrasa las innovaciones de procesos, procedimientos y productos por parte de las empresas y de la industria en general.

Por lo tanto, la transformación productiva como un proceso sistémico condicionado a la absorción de progreso técnico se vuelve incipiente y no potencia la transición industrial hacia actividades y productos que incorporan mayor contenido tecnológico. En los niveles de productividad laboral también influye el alto grado de informalidad en el empleo, más del 75% del empleo se encuentra en el sector informal. Un sector que generalmente es considerado como poco productivo.

A pesar de que la productividad de la manufacturera salvadoreña ha sostenido una tendencia positiva y se ha posicionado como el sector más productivo durante los años de 1990 al 2015, al compararse con la productividad de los países vecinos (Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica) y Estados Unidos, la productividad de la manufactura salvadoreña está por encima únicamente de Honduras y Nicaragua. La productividad del trabajo incide en el largo plazo en el mejoramiento del estándar de vida de la población y a su vez en la competitividad de la misma.

En relación a la Competitividad y Transformación Productiva

En general, las mejoras en la situación competitiva son casi imperceptibles. En el mercado mundial el número de estrellas nacientes se vio reducido, en el mercado estadounidense estas no presentaron ninguna variación y para el mercado centroamericano experimentaron un leve incremento. Aun cuando en los tres mercados los retrocesos se redujeron, el número de oportunidades perdidas se vio incrementado en todos los mercados objetivo. Lo cual denota que la industria salvadoreña ha desaprovechado las oportunidades que se le presentan en los diferentes mercados importadores.

De lo anterior, se podría argüir que la situación competitiva para la manufactura ha tenido una mejora casi imperceptible en el tiempo, sin embargo, al relacionar directamente los escenarios competitivos con la incorporación de progreso técnico se puede concluir que la industria salvadoreña, fue mayormente competitiva en el mercado mundial por productos de baja tecnología. En los dos mercados restantes la industria fue competitiva por la categoría de industrias de ingeniería de tecnología media.

A pesar de esto, al analizar la estructura de exportaciones de la manufactura en los tres mercados objetivo, se observa que la mayoría de sus exportaciones están concentradas en textiles (mercado mundial y estadounidense) y productos de baja tecnología. En cuanto a las oportunidades perdidas estas están concentradas, en los tres mercados destinos, en industrias de ingeniería de tecnología media.

La transformación productiva está sustentada en la incorporación deliberada de progreso técnico. Sin embargo, al analizar la estructura de las exportaciones manufactureras salvadoreñas se puede percibir la menor ponderación de las actividades que incorporan mayor contenido tecnológico, lo cual denota una debilidad en el proceso de incorporación de progreso técnico y esto a su vez repercute en la competitividad de la industria manufacturera y en el proceso de transformación productiva.

Esto aunado a la baja escolaridad de la mano de obra condicionan la competitividad de las empresas, sector y de la economía en general, ya que el progreso técnico juega un papel protagónico en el logro de la competitividad.

La comparativa entre las industrias estadounidense, la media centroamericana y la industria salvadoreña arrojó que, esta última comparte escenarios competitivos muy parecidos a sus homologas antes mencionadas. El comportamiento que las tres siguieron en el tiempo es muy parecido, las estrellas nacientes redujeron su número, los retrocesos incrementaron en número, a excepción de la manufactura salvadoreña, las oportunidades perdidas incrementaron en número y, por último, las estrellas menguantes se redujeron para las tres industrias.

En relación a la Diversificación y Transformación Productiva

Desde 1994 al 2015 la tendencia para las exportaciones salvadoreñas en el mercado mundial y centroamericano fue a la concentración. Para el caso del mercado estadounidense, las exportaciones salvadoreñas han tendido a la desconcentración en el tiempo. Pero éstas, a diferencia de las exportaciones con destino al mercado mundial y centroamericano, estaban altamente concentradas.

A pesar de la tendencia a la desconcentración de las exportaciones nacionales con destino objetivo Estados Unidos, estas se presentaron altamente concentradas (el IHHn oscila por encima del 0.20). En cuanto a los otros dos mercados, la tendencia de estas tendió a la concentración, dado que el IHHn en el periodo oscilo dentro del rango de concentración moderado.

En cuanto a la diversificación de destinos, las exportaciones salvadoreñas están altamente concentradas en un número reducido de países. Los 10 principales destinos de exportación concentran casi el 90% de las exportaciones totales de la manufactura nacional. En el periodo estudiado, esta situación si bien se vio reducida (era el 94% de las exportaciones totales en el primer trienio en estudio), esta reducción es casi imperceptible.

El grado de cobertura de líneas productivas de la industria manufacturera salvadoreña denoto que ésta, en el periodo en estudio, fue incrementando gradualmente su participación en los rubros básicos por capítulo

considerado. Esto significa, que la manufactura salvadoreña fue incrementando gradualmente el número de líneas productivas exportadas. Sin embargo, estas nuevas líneas productivas incorporadas en la oferta exportadora salvadoreña tienen una escasa participación dentro del total de exportaciones y esto se debe a su tendencia a la concentración en un número determinado de productos.

La diversificación productiva está estrechamente relacionada con la competitividad, productividad y transformación productiva. Dado que, la adopción de progreso técnico supone el tránsito hacia nuevas funciones de producción, y es esto esencial para el logro y mantención de competitividad y es el progreso técnico a su vez, es el sustento de todo el proceso de transformación productiva.

A todo esto, la manufactura salvadoreña al comparar los años en estudio logró incorporar un número de nuevos productos dentro de sus estructuras exportadoras, sin embargo, estos no tuvieron una participación significativa dentro de las exportaciones totales de la industria a los mercados destino.

4.2. Recomendaciones

Inicialmente se definió a la transformación productiva como aquella capacidad que tienen las economías para crear, innovar, agregar valor y diversificarse. Lo cual implica altos niveles de productividad y de competitividad en sectores clave. La industria manufacturera salvadoreña analizada previamente arrojó resultados que indican un incipiente proceso de transformación productiva, es por ello que, a continuación, se enlistan una serie de recomendaciones que están orientadas a la búsqueda del fomento y potenciación de las variables consideradas claves a lo largo de esta investigación dentro del proceso de transformación productiva.

En relación a la Productividad y Transformación Productiva

Partiendo que, al incrementar los niveles de calificación de la población, se vuelve posible el fortalecimiento de la capacidad para aplicar constantemente el uso de nuevas tecnologías, la generación de mayor competitividad y el alcance de nuevos mercados; potenciar la productividad del sector industrial y de la economía en general es imperativo. Y para esto es necesario:

- El mejoramiento de los niveles educativos en la población. Pues, al incrementar el nivel educativo promedio de la población, existe una mayor y mejor absorción de las nuevas tecnologías por parte de la mano de obra.
- El fortalecimiento de las sinergias entre el aparato productivo, las autoridades educativas (Ministerio de Educación, Viceministerio de Ciencia y Tecnología), universidades e instituciones técnicas es vital en el proceso de transformación productiva, en el sentido que son claves para incentivar y promover

el desarrollo de programas académicos con una visión económica, adaptada a las necesidades de las empresas sumergidas en un mundo globalizado.

- La vinculación entre el aparato productivo industrial, la academia y el Estado en general orientados a coordinar la investigación y desarrollo de nuevos procesos productivos (más eficientes y eficaces) y su aplicación. Estas sinergias en vista de disminuir los costos individuales que implicaría a cada empresa el proceso.

Además, se vuelve imprescindible dentro del proceso de transformación productiva la elevación sustancial de la inversión privada y pública. Y esta última orientada a mejorar la estructura productiva y así también destinada al capital humano. Especialmente la inversión debe estar orientada a inversiones de infraestructura, salud pública, educación, readiestramiento de la mano de obra, desarrollo tecnológico, entre otros.

En relación a la Competitividad y Transformación Productiva

Para lograr un aparato industrial caracterizado por su mayor competitividad internacional, es necesaria una mayor ponderación del progreso técnico dentro de las estructuras productivas. Para esto, es sumamente necesario:

- Que la canasta de bienes exportados por la industria manufacturera trascienda hacia bienes que incorporan mayor contenido tecnológico. Alejándose así paulatinamente de los bienes de baja tecnología, que a la fecha mayor representatividad tienen dentro de las estructuras exportadoras, y que estos están lejos de encabezar las bases sólidas del comercio internacional. Para esto es vital el apoyo del Estado, responsabilizándose en aumentar la competitividad partiendo desde una visión auténtica, la cual necesita de la introducción progresiva de nuevos procesos y en la producción de nuevos bienes y servicios.
- Incrementar el flujo constante de progreso técnico dentro del aparato productivo para que la economía pueda sostener y expandir su participación en los mercados internacionales ya que dicho progreso técnico posee un vínculo inminente con el dinamismo industrial y la competitividad.
- Aprovechar las dinámicas de los mercados internacionales, principalmente aquellos en los cuales El Salvador/Industria manufacturera tiene ventajas por acuerdos, convenios o tratados ya pactados. Es imperante que el aprovechamiento de estas oportunidades, se orienten a la exportación de los productos que mayor dinamismo presenten en el mercado importador, esto con el objetivo de seguir las tendencias de los mercados y posicionar los productos manufacturados en los mercados internacionales. Además, este aprovechamiento debe estar enfocado a la trascendencia de la canasta de bienes exportados hacia bienes con mayor contenido tecnológico incorporado.

En relación a la Diversificación y Transformación Productiva

La diversificación implica un proceso de largo plazo en el que de manera escalonada se logra transformar la economía, para ello es indispensable aprovechar de la mejor manera posible la dotación de factores productivos que tiene el país. Pero para orientar a las industrias dentro del proceso de diversificación se vuelve vital:

- Reforzar el apoyo institucional a las empresas industriales con el objetivo de crear sinergias que permitan que el proceso de investigación y desarrollo de nuevos productos sea más asequible para las industrias. Esto orientado a fomentar en las empresas el proceso de diversificación productiva y convertirla como una actividad sumamente relevante dentro del proceso productivo.
- Orientar la diversificación de productos hacia bienes que incorporan mayor contenido tecnológico, con el objetivo que estos nuevos productos sean más competitivos y permitan trascender hacia actividades de mayor valor agregado.
- Para que la incursión de las industrias a nuevos mercados se vuelva posible, es necesario que la academia, las instituciones públicas y gremiales orienten a las industrias dentro del proceso de investigación de mercados, para que estas puedan identificar en que mercados sus nuevos productos son aceptados y bajo qué condiciones. Esto con el objetivo de desarrollar nuevos destinos para nuevos y mejores productos y así disminuir la vulnerabilidad que la concentración de productos y destinos ha perpetuado.
- Reforzar las políticas existentes que permiten incentivar el proceso de diversificación en diferentes sectores económicos, incluida la industria manufacturera. Siguiendo esta lógica, se hace especial énfasis en la promoción de la Política de Fomento Diversificación y Transformación Productiva ya que, con la correcta aplicación de esta política podría generarse el impacto preciso que en el largo plazo conlleve a la diversificación del sector y seguidamente una transformación productiva.

BIBLIOGRAFÍA

✓ Textos:

- Buitelaar, Rudolf M.; Padilla Ramon; Urrutia, Ruth, “*Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y Transformación productiva*”, Santiago de Chile, Chile, 1999, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Comisión Económica para América Latina, “*Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*”, Santiago de Chile, Chile, 1992.
- Comisión Económica para América Latina, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura, *Educación y Conocimiento: eje de transformación productiva con equidad*, Lima, Perú, 1996, Primera Edición.
- Comisión Económica para América Latina, “*La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*”, 2016, Santiago de Chile, 2016.
- Crespi, Gustavo; Fernández-Arias, Eduardo; Stein, Ernesto, “*¿Cómo repensar el desarrollo productivo?*” *Políticas e Instituciones Sólidas para la Transformación Económica*, Washington D.C, Estados Unidos, 2014, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Cuevas, Mario; Manzano, Osmel; Rodríguez, Claudia; “*Promoviendo la Transformación Productiva: “Políticas de desarrollo productivo en Centroamérica y República Dominicana”*”, Washington D.C, Estados Unidos, 2014, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Durán, José E, Alvarez, Mariano. *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. Santiago de Chile, 2008, Comisión Económica para América Latina.
- Dussel, Enrique. *Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y metodología CAN y MAGIC*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina.
- Fajnzylber, Fernando; Torres Olivos, Miguel (compilador), “*Una visión renovadora del desarrollo en América Latina*”, Santiago de Chile, Chile, 2006, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Franco Gonzales, Humberto, “*Transformación Productiva con Equidad: La Alternativa Cepalina del Desarrollo*”, Santiago de Chile, Chile, 1999, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Gouverneur, Jacques, “*Comprender la economía: La cara oculta de los fenómenos económicos*”, Louvain-la-Neuve, Diffusion Universitaire Ciaco, 2005.

- Krugman, P. Obsfeld, M., & Melitz, M. *Economía Internacional, Teoría y Política*. Madrid: Pearson Educación, S.A. 2012.
- Lopez-Pueyo, Carmen; Visús, Sara; Mancebón, María; Villarroja, Jaime. *La productividad total de los factores en los países desarrollados. Componentes y factores determinantes*. 2008.
- Machinea, José Luis, “*La transformación productiva: 20 años después, Viejos problemas, nuevas oportunidades*”, Santiago de Chile, Chile, 2008, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pagés, Carmen; “*La era de la productividad: Cómo transformar las economías desde sus cimientos*”, Washington D.C, Estados Unidos, 2010, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Procopenko, Joseph. *La gestión de la productividad: manual práctico*. Ginebra, 1989, Oficina Internacional del Trabajo.
- Rodríguez, Octavio, “*El Estructuralismo latinoamericano*”, México D. F, Estados Unidos Mexicanos, 2006.
- Samuelson, Paul; Nordhaus, William. *Economía, decimotercera edición*. México, 2005.
- Villegas, Diana; Zapata, Héctor. *Competitividad Sectorial Internacional Caso: Sector del cuero y del calzado*. Colombia, 2007.

✓ **Tesis:**

- Abarca Payés, Roberto Alfonso; Figueroa Torres, Francisco Manrique; Morales Velásquez, Celia Dolores; Pleitez Lemus; Jorge Marcelo, “*Fomento, Diversificación y Transformación Productiva en El Salvador: Situación Actual y Líneas Base para la Realización de una Propuesta Alternativa*”, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, Septiembre 2015, Antiguo Cuscatlán, El Salvador.
- Ayala González, René José; Cruz Cubías, Raúl Eduardo; González López, Egriselda Aracely, “*El modelo de desarrollo económico implementado en El Salvador y su impacto en el proceso de desertificación. Década 1992-2002*” Escuela de Relaciones Internacionales, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Universidad de El Salvador, Septiembre 2006, San Salvador, El Salvador.
- Bukele, Claudia Patricia; Mata, Mario Arturo; Quintanilla Osegueda, Paola Alejandra, “*Importancia de la Industria Textil en El Salvador*, Facultad de Economía, Empresa y Negocios, Universidad Dr. José Matías Delgado, Diciembre 2011, Antiguo Cuscatlán, El Salvador.
- Cerón Bolaños, Héctor Eduardo; Ramos Guerra, Benjamín Enrique; Serrano Salazar, Jonathan Moisés, “*Propuesta de Líneas Estratégicas para el Fortalecimiento de la Industria Manufacturera*

- de El Salvador”, Escuela de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador, Febrero 2015, San Salvador, El Salvador.
- García Soto, M^a Gracia; “*El gobierno corporativo y las decisiones de crecimiento empresarial: evidencia en las cajas de ahorros españolas*”/ *Estrategia de diversificación*; Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de las Palmas de Gran Canaria, 2003, Las palmas de Gran Canaria, España.
 - Hernández Gutiérrez, Joyce Marvely; Quintanilla Zelaya, Lebný Gabriela; Vásquez Morales, Josué David; “*Inversión extranjera directa en El Salvador: características, tendencias y aporte al desarrollo económico sectorial, 1994 – 2010*”, Escuela de Relaciones Internacionales, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, Universidad de El Salvador, Enero 2012, San Salvador, El Salvador.
 - Pérez Rivera, Marcelo Guadalupe; Rodríguez Ochoa, Balmore Alexis, “*Heterogeneidad estructural y competitividad en la industria manufacturera salvadoreña, periodo 1990-2011*”, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de El Salvador, Julio 2014, San Salvador, El Salvador.

✓ **Revistas:**

- Bielschowsky, Ricardo, “*Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo*”, Revista de la CEPAL 88, Abril 2006, pp 7-15.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messer, D., & Mayer-Stamer, J. *Competitividad Sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política*. Revista de la CEPAL, 39-52. 1996.
- Fajnzylber, Fernando. *Competitividad internacional: evolución y lecciones*; Revista de la CEPAL N° 36, Santiago de Chile, 1988.
- Fajnzylber, Fernando. *Inserción internacional e innovación institucional*; Revista de la CEPAL N° 44, Santiago de Chile, 1991.
- García de León, G. *El concepto de competitividad Sistémica*. Revista de Universidad de Sonora, 2011.
- Ocampo, José Antonio, “*Macroeconomía para el desarrollo: políticas anti cíclicas y transformación productiva*”, Santiago de Chile, Chile, 2011, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Revista CEPAL 104 – Agosto 2011.
- Palomino, Medardo, “*Importancia del sector industrial en el desarrollo económico: Una revisión al estado del arte*”, Universidad Santiago de Cali, Rev. Est. de Políticas Públicas, 2017.

✓ **Manuales, Documentos y Artículos:**

- Agosin, Manuel R., “Crecimiento y diversificación de exportaciones en economías emergentes”, Revista CEPAL 97, Abril 2009.
- Alvarado, César; “Análisis de la productividad y los costos laborales unitarios reales en El Salvador 1990-2009. Aspectos teóricos e implicaciones en la competitividad”; Boletín Económico, Banco Central de Reserva, 2010.
- Alvarado, Cesar Antonio; Amaya, Pablo, “La Transformación Productiva: Oportunidades y Retos para la Economía Salvadoreña”, San Salvador, El Salvador, 2015, Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Amaya, Pablo; Cabrera Melgar, Oscar Ovidio, “La Transformación Estructural: Una solución a la trampa de bajo crecimiento económico en El Salvador”, San Salvador, El Salvador, 2011, Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, *Ley de Fomento de la Producción*, San Salvador, El Salvador, 2011.
- Asamblea Legislativa de la República de El Salvador, *Ley de Inversiones*, San Salvador, El Salvador, 1999.
- Cabrera Melgar, Oscar Ovidio, “El Espacio de productos: Una hoja de ruta para la diversificación exportadora”, San Salvador, El Salvador, 2014 Banco Central de Reserva de El Salvador.
- Cardona A., Marleny; Escobar, Santiago, “Innovación en la Transformación Productiva Industrial: Aportes a la Discusión, Ciudad de Medellín”, Colombia, 2012, Universidad de Medellín.
- Departamento de Economía UCA, “Análisis Socioeconómico de El Salvador, segundo semestre de 2015”, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, San Salvador, El Salvador, 2016.
- Durán Lima, José E.; Álvarez, Mariano “Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial” Borrador, CEPAL 2008.
- Durán Lima, José E.; Álvarez, Mariano; “Manual de Comercio Exterior y Política Comercial: Nociones Básicas, Clasificaciones e indicadores de Posición y Dinamismo”; CEPAL 2011.
- Fajnzylber, Fernando. *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”*; Cuadernos de la CEPAL N° 60, Santiago de Chile, 1990.
- Fajnzylber, Fernando. *Industrialización y desarrollo tecnológico*; Informe N° 12, Santiago de Chile, 1992.
- Fuentes, Julieta. *El rol de la industria manufacturera en los países en desarrollo: ¿qué rol debe jugar la industria salvadoreña?*, El Salvador, Marzo 2009, Banco Central de Reserva, Departamento de Investigación Económica y Financiera.

- Huerta Riveros, Patricia; Martínez Almodóvar, Paloma; Navas López, José Emilio; “Cómo medir la diversificación corporativa: Una aplicación a las empresas industriales españolas”, Revista *Theoría*, 2004, Vol. 13: 59-68.
- Instituto Centroamericano de Administración de Empresas. *La ventaja competitiva de las naciones*, Revista INCAE, 7-23, 1991.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Metodología de cálculo de indicadores de productividad laboral en la industria manufacturera*. Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Portal de Productividad.
- Jiménez, Álvaro; Delgado, Edwin; & Villate, Germán. *Modelo de productividad de David Sumanth aplicado a una empresa del sector de maquinaria no eléctrica*. Colombia, 2001.
- Lugones, Gustavo; Gutti, Patricia; Le Clech, Néstor. *Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina*, México, Octubre 2007, Comisión Nacional para América Latina.
- Maudos, Joaquín; Pastor, José Manuel; Serrano, Lorenzo, “Crecimiento de la productividad” *Investigaciones Económicas*, Vol XXIV, 2000.
- Ministerio de Economía, *Política Industrial*, San Salvador, El Salvador, 2011.
- Ministerio de Economía, *Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva de El Salvador*, San Salvador, El Salvador, 2014.
- Organización Internacional del Trabajo, “Sobre informalidad y productividad: breves reflexiones para el caso del Perú”, Oficina de la OIT para los Países Andinos, 2017.
- Padilla Perez, Ramón, “Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial”, Santiago de Chile, Chile, 2014, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Pat Fernández, V., Caamal, I., & Ávila Dorantes, J. *Análisis de los niveles y enfoques de la competitividad. Análisis del medio rural latinoamericano*, 63-76, 2009.
- Peña Sánchez, Antonio Rafael, “Desarrollo económico regional en España: Análisis de la productividad y del empleo como factores determinantes” Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación, Universidad de Cádiz, Campus de Jerez, 2011.
- Rodrik, Dani; “Políticas de diversificación económica”, Revista CEPAL 87, abril 2005.
- Salazar Candell, Roberto, “El Salvador: Política Industrial, comportamiento empresarial y orientaciones para la transformación industrial”, San Salvador, El Salvador, 1990, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas.
- Solorza, Marcía y Cetré, Moises, “La Teoría de la Dependencia”, Revista Republicana, 2011, N°10, pp 127-139.

- Yoguel, Gabriel, “¿De qué hablamos cuando hablamos de cambio estructural? Una perspectiva evolucionista-neoschumpeteriana”, Santiago de Chile, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe(CEPAL).

✓ **Enlaces:**

- Programa de Transformación Productiva (<https://www.ptp.com.co/contenido/contenido.aspx?catID=607&conID=1>), martes 22 de noviembre de 2016, Bogotá, Colombia, Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A.
- ¿Qué es la transformación productiva? (<https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2014/05/que-es-la-transformacion-productiva/?parent=13990>), martes 22 de noviembre de 2016, Banco de Desarrollo de América Latina.
- Elementos del proceso de transformación productiva y una mirada a los clúster (<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n68/n68a13.pdf>), miércoles 23 de noviembre de 2016, Vargas, Hugo Alonso, Bogota, Colombia, 2006.
- El Salvador Impulsa la Transformación Productiva (<http://www.proesa.gob.sv/novedades/noticias/item/619-el-salvador-impulsa-la-transformacion-productiva>), lunes 28 de noviembre de 2016, Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador.
- Revista Summa, 31 de marzo de 2016, CAF: Innovación y Transformación Productiva Impulsaría Crecimiento Económico en América Latina, Disponible en: (<http://www.revistasumma.com/caf-innovacion-y-transformacion-productiva-impulsaria-crecimiento-economico-en-america-latina/>).
- El Estructuralismo (<http://suarezdeisy.blogspot.com/2007/10/el-estructuralismo.html>), miércoles 23 de noviembre de 2016.
- El Neoestructuralismo y la Transformación Productiva con Equidad (<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/alhc/24.htm>), miércoles 23 de noviembre de 2016.
- Beteta, Hugo y Moreno. Juan Carlos, El Desarrollo en las Ideas de la CEPAL, (http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2012000300004), Economía UNAM vol.9, N° 27, México, Septiembre/Diciembre 2012.
- Prebisch, la CEPAL y el método histórico estructural Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI, (<http://prebisch.cepal.org/es/prebisch-la-cepal-el-metodo-historico-estructural>).
- Estado, Desarrollo y la Industria Textil Coreana, (<http://www.eleconomista.com.ar/2016-04-estado-desarrollo-y-la-industria-textil-coreana/>), Miércoles 23 de Noviembre de 2016
- 10 Características del Estructuralismo, (<http://www.caracteristicas.co/estructuralismo/>), Miércoles 23 de Noviembre de 2016.

- Estructuralismo (filosofía), ([https://es.m.wikipedia.org/wiki/Estructuralismo_\(filosof%C3%ADa\)](https://es.m.wikipedia.org/wiki/Estructuralismo_(filosof%C3%ADa))), Jueves 24 de Noviembre de 2016.
- Escuela Estructuralista (https://es.wikipedia.org/wiki/Escuela_estructuralista), Viernes 25 de Noviembre de 2016.
- Análisis histórico-estructural: contextualización de de la polarización del espacio social, (<http://www.lateinamerika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-2705.html>), Martes 29 de Noviembre de 2016.
- Maldonado, Norman, Sánchez, Eduardo, Rutas de la Transformación Productiva (<http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/35739/40255>), Cuadernos de Economía, Colombia, Vol. 31, Número 57, 2012.

ANEXOS

Anexo N°1. Peso del añil y el café en las exportaciones totales de El Salvador 1865-1908 (En %)

AÑO	AÑIL	CAFÉ	AÑO	AÑIL	CAFÉ
1865	49.0	5.0	1882	24.0	51.0
1866	64.0	8.0	1891	13.0	69.0
1867	65.0	9.0	1901	11.0	76.0
1868	61.0	15.0	1902	10.0	75.0
1869	63.0	13.0	1903	6.0	73.0
1870	67.0	17.0	1904	3.0	81.0
1871	59.0	17.0	1905	2.0	78.0
1872	74.0	13.0	1906	3.0	71.0
1873	51.0	30.0	1907	2.0	71.0
1874	44.0	34.0	1908	3.0	61.0
1875	23.0	33.0	1875	23.0	33.0
1876	45.0	36.0	1876	45.0	36.0
1881	30.0	59.0			

Fuente: Tomado de Pérez y Rodríguez; Heterogeneidad estructural y competitividad en la industria manufacturera salvadoreña, periodo 1990-2011; p. 189.

Anexo N°2. Balanza comercial de El Salvador, periodo 1912-1929 (en miles de colones salvadoreños)

AÑO	AÑIL	CAFÉ	OTRAS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1912	213.3	17,450,077	4,678,575	2,234,2000	16,937,000	5,405,000
1913	132.5	18,738,136	4,657,403	23,528,000	15,245,000	8,283,000
1914	247.2	22,544,251	4,205,597	26,997,000	12,396,000	14,601,000
1915	199,050	20,827,911	5,383,039	26,410,000	10,055,000	16,355,000
1916	595,000	23,373,937	5,043,063	29,012,000	14,555,000	14,457,000
1917	1,092,055	21,147,078	4,511,867	26,751,000	17,173,000	9,578,000
1918	1,277,188	18,344,652	5,178,160	24,800,000	15,535,000	9,265,000
1919	769,054	21,144,786	11,577,160	33,491,000	29,916,000	3,575,000
1920	219,726	25,179,647	10,488,627	35,888,000	25,257,000	10,631,000
1921	742,513	14,269,446	1,947,041	16,959,000	16,972,000	-13,000
1922	471,512	28,574,169	3,382,319	32,428,000	1,4854,000	17,574,000
1923	333,300	29,836,825	3,945,875	34,116,000	17,541,000	16,575,000
1924	251,426	45,438,045	3,045,529	48,735,000	22,350,000	26,385,000
1925	133,048	30,364,765	3,271,187	33,769,000	33,229,000	540,000
1926	93,267	46,720,385	2,458,631	49,272,283	51,515,000	-2,242,717
1927	54,692	25,237,402	3,012,244	28,304,338	29,728,767	-1,424,429
1928	86,129	45,482,131	8,359,460	53,927,720	38,377,285	15,550,435
1929	55,198	23,914,481	3,344,912	27,314,591	23,905,302	3,409,289

Fuente: Rafael Menjivar, "Acumulación Originaria y Desarrollo del Capitalismo en El Salvador".

Anexo N°3. Producción y exportación de Café de El Salvador, periodo 1929-1940 (en quintales)

Año	Producción	Exportación
1929	1,413,492	1,017,021
1932	1,357,321	862,065
1933	1,204,434	100,000
1934	1,332,224	1,084,478
1935	1,245,900	1,088,413
1936	1,559,819	1,074,108
1937	1,466,552	1,469,956
1938	1,386,982	1,169,652
1939	1,455,577	1,212,869
1940	1,266,863	1,231,500

Fuente: Elaboración propia en base a MINED, 2009; "Historia de El Salvador, Tomo II"; p. 11

Anexo N° 4: Nota técnica sobre Inversión Extranjera Directa de EL Salvador

NOTA TÉCNICA- INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

A partir de 2007 hasta la fecha, las cifras de inversión extranjera directa en el país registran ajustes derivados de la incorporación de nueva información actualizada y de los cambios metodológicos surgidos de la información de la Encuesta Coordinada de Inversión Directa (ECID) promovida por el FMI a partir del 2009. La participación en la ECID permitió mejorar las estadísticas de inversión directa, así como ampliar la cobertura de la muestra de empresas encuestadas, permitiendo a su vez iniciar acciones para avanzar hacia la adopción de nuevos conceptos, definiciones y mediciones propuestos por el VI Manual de Balanza de Pagos. Los principales cambios se originan por la inclusión de información de empresas denominadas “emparentadas”, adicional a la tradicionalmente utilizada de inversionista directo y a la incorporación del rubro de reservas en el concepto de inversión directa, adicionalmente a las acciones y participaciones de capital, utilidades reinvertidas y préstamos entre empresas de inversión. Los datos de inversión son presentados en forma neta, es decir que a los pasivos de inversión directa se le deducen los activos que las empresas con inversión mantienen con sus casas matrices, por lo tanto, el saldo de un país eventualmente puede ser negativo.

Fuente: Banco Central de Reserva.

ANEXO METODOLÓGICO

i. Clasificaciones

– Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) Revisión 3.

Para esta investigación, se utilizó la CUCI revisión 3, a una desagregación de 3 dígitos para el caso de competitividad y 5 dígitos para la diversificación de productos y destinos. Esta revisión cuenta con 10 secciones, 67 divisiones, 261 grupos, 1,033 subgrupos y 2,824 rubros básicos. Las categorías más generales de la CUCI revisión 3 son:

Sección 0 – Productos alimenticios y animales vivos.

Sección 1 – Bebidas y tabaco.

Sección 2 – Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.

Sección 3 – Combustibles y lubricantes, minerales y productos conexos.

Sección 4 – Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.

Sección 5 – Productos químicos y productos conexos n.e.p.

Sección 6 -- Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material.

Sección 7 -- Maquinaria y equipo de transporte

Sección 8 -- Artículos manufacturados diversos

Sección 9 -- Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI

– **Clasificación del Comercio según Intensidad Tecnológica Incorporada (CIIT)**

Para clasificar los bienes industrializados y el contenido tecnológico incorporado se utilizó la CIIT, la cual parte del nivel de grupos de la CUCI. Según esta clasificación, los bienes industrializados se clasifican en:

Clasificación de Comercio según Intensidad Tecnológica Incorporada (bienes industrializados)	
Categoría	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
1 Manufacturas basadas en recursos naturales	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.
	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.
2 Manufacturas de baja tecnología	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.
	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.
3 Manufacturas de tecnología media	a) Productos automotrices 781, 782, 783, 784, 785
	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
	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.
4 Manufacturas de alta tecnología	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.

ii. Indicadores

– Productividad del Trabajo:

Se entiende como el aumento (o disminución) de rendimientos en relación con la cantidad de trabajo necesario para el producto final. Esta se puede calcular a través de la fórmula:

$$\text{Productividad del Trabajo} = \frac{\text{Producto Total}}{\text{Empleo Total}}$$

Para el Producto Total se tomaron los valores de la producción total del sector industrial manufacturero determinados por el BCR para los años de estudio; en cuanto al Empleo Total, fue determinado en base a los datos de la “Población Ocupada, por rama de actividad económica” de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.

– Diversificación de las exportaciones

Anteriormente se definió la diversificación como el proceso por el cual una economía pasa de ofertar nuevos productos y entra en nuevos mercados. Calcular la diversificación de las exportaciones de la industria manufacturera es clave para su caracterización en esta investigación. Para ello se hizo uso de diferentes indicadores que nos permitieron vislumbrar diferentes resultados para la misma variable y así realizar un análisis más certero.

Indicadores de Diversificación de las Exportaciones

- Número de destinos / orígenes principales:

La concentración del destino/origen para las exportaciones/importaciones de la industria manufacturera puede ser medida por el número de destinos u orígenes que representen un valor seleccionado como umbral en este caso 80%, 90%, o incluso del total de las exportaciones o importaciones. A mayor número de países, mayor diversificación. Inversamente si pocos países suman el total convenido como umbral, habría mayor -concentración o dependencia comercial respecto a un particular mercado.

- Índice de Hirschman–Herfindahl:

Calcula el grado de diversificación/concentración de la canasta exportadora o de los destinos comerciales de un país --para el caso la canasta exportadora o destinos comerciales de la industria manufacturera--. Este índice tiene la particularidad de ponderar el peso de cada producto y país en el total de su comercio, de modo que, si el valor exportado es reducido, tiene una influencia pequeña en el indicador final, y viceversa. Su fórmula es:

$$IHH = \sum_{j=1}^n \left(\frac{X_{ij}}{X_{iw}} \right)^2$$

Dónde: X son las exportaciones, *j* representa los países de destino, *i* es el país de origen (El Salvador), *w* representa al mundo.

Hay que aclarar que este índice se corrigió por el número de observaciones para poder comparar resultados entre diversos conjuntos de productos, países de destino de exportaciones o ambos al presentar los resultados en forma estadísticamente normalizada⁹. Obteniendo la fórmula:

$$IHH2 = \frac{\sqrt{IHH} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

Dónde *n* representa el número de observaciones.

El Índice de Herfindahl Hirschman ha sido utilizado en la literatura sobre economía Industrial como indicador de la concentración de los mercados (CEPAL, 2008). Un índice mayor de 0.18 se considera como un mercado concentrado. Entre 0.10 y 0.18 moderadamente concentrado y entre 0.0 y 0.10 se considera diversificado.

Para la elaboración de este indicador se utilizó la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) revisión 3, desagregado a cinco dígitos.

- **Competitividad de las exportaciones**

Como se definió previamente se entenderá por competitividad como el proceso de integración dinámica de países y productos a mercados internacionales ex post, dependiendo tanto de las condiciones de oferta como de las de demanda.

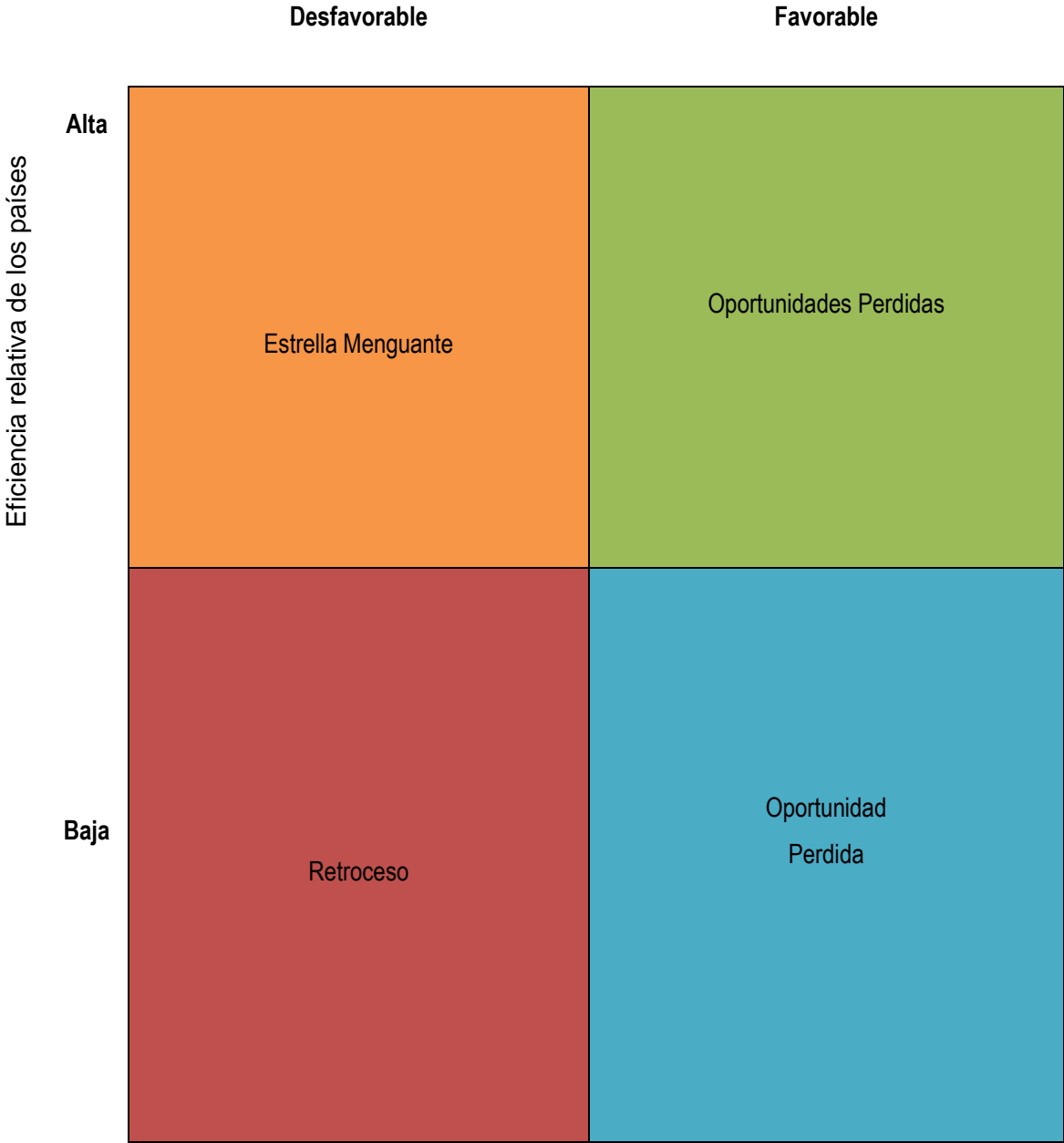
Por lo tanto, la investigación pretendió determinar la competitividad de las exportaciones de la industria manufacturera medidas por la variación de su presencia en las importaciones en los mercados de los principales socios comerciales de El Salvador entre las décadas de 1990 al 2015.

⁹ Durán Lima, José E.; Álvarez, Mariano, "Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial" Borrador CEPAL 2008.

Para estos efectos se utilizaron indicadores de posicionamiento y eficiencia, entendiéndose por posicionamiento aquellos productos o grupos de productos cuyo crecimiento fue más dinámico que el promedio y aquellos que crecieron menos, y por eficiencia en base a si el país aumenta o no su participación relativa en el comercio mundial de un grupo de productos determinados.

Matriz de Competitividad

Posicionamiento relativo de los productos



Al combinar los indicadores de posicionamiento y eficiencia es posible distinguir cuatro situaciones estratégicamente diferentes:

- i) Posicionamiento favorable y eficiencia alta (estrellas nacientes)
- ii) Posicionamiento favorable y eficiencia baja (oportunidades perdidas)
- iii) Posicionamiento desfavorable y eficiencia alta (estrellas menguantes)
- iv) Posicionamiento desfavorable y eficiencia baja (retrocesos)

Para la elaboración de esta matriz también se utilizó la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) revisión 3. Principalmente se tomaron las exportaciones de artículos manufacturados clasificados según el contenido tecnológico incorporado, desagregados a tres dígitos.